

金格格理财逆袭记

从月入2 000到资产千万

一个草根女孩真实的财富成长故事

夜叶子 著

一本有趣、实用、有爱、有希望的财女手册



中信出版集团

版权信息

书名:金格格理财逆袭记

作者:夜叶子

ISBN:9787508674438

中信出版集团制作发行

自序　让理财像呼吸一样自由

原本只想在网页上记录一个故事，却没想到引起了“她理财”网友的广泛关注。后来，这个故事上了豆瓣推荐，竟然得到了中信出版社的青睐，于是就有了这本书。或许，未来有一天，还会拍成电影、电视，被更多的人知道。

金格格就是我，我就是金格格。

金格格的原型就是我自己。从某种意义上来说，金格格身上所承载的，正是我自身的奋斗历程。我“犹抱琵琶半遮面”地写完了这个故事，第一次写完10万字，仅仅花了9天的时间。写完之后，不敢去看，连打开网页的勇气都没有。所以，当编辑让我根据出版社的要求，做一些修改和校对的时候，我一拖再拖，一拖就是一年多。与其说是因为懒惰，不如说回头再看自己写过的东西，是一件异常艰难的事。

这个故事，充满了不可思议。

金格格不可思议地完成了人生的逆袭，我随手写的东西不可思议地得到了关注。这也许正说明了那句话：“越努力，越幸运。”这个故事最开始的名字就叫作“越攒钱，越幸运”，名字俗得不敢见人，但是金格格却真的是因为攒钱，不断开启了自己的新世界。攒钱，其实就等同于努力。金格格的攒钱过程，其实就是一个不断逆境求生的过程，一个草根女孩儿华丽逆袭的过程，也是一个播撒“钱种子”的过程。

远处的是风景，近处的才是人生。

走过十年茫然无知的理财之路，生活带给我很多感恩和刺痛，我才

发觉，原来，理财习惯对于一个人、一段婚姻、一个家庭的成长是如此重要。

我们往往避谈金钱，却又无法回避。我们仰望“理财”，觉得这事儿离生活太遥远。但其实，理财就是理生活，理财就是理人生。理财是最朴实、最简单的生活态度和生活习惯。本书所讲的这个故事，或许因为视野的局限，无法从专业的角度给予读者具体的理财建议，但如果读者能从中领悟到“钱种子”的观念，并在心中强化“凡不可持续的收入都不值得炫耀”的理念，那这本书就没有浪费你的时间。

有人说，生活远比戏剧精彩。

我认同。

金格格曾是我的故事，也会是千千万万奋斗中的女孩儿们的缩影。如果你也为人生际遇的种种不平感到灰心，看着熙熙攘攘的城市生活感到自己渺小，这就是属于你的故事。

愿更多人在故事中找到自己，愿理财成为一种生活方式，像呼吸一样自由。

夜叶子

01　绝境

当爱情遭遇贫穷

金格格回忆起来，那是2004年初秋的某一天，Y市的叶子还没有开始变黄，风还未变得凛冽，但她的心却冷成了一座冰窖。

一个小时以前，金格格表情平静地从杂志社出来，心里没有翻江倒海，也没有小说里描述的那种心被撕碎的感觉，有的只是寒凉。杂志社在13楼，乘电梯下来，她不知道该往哪儿去。

这家专门做心理方面内容的杂志社坐落在Y市的中心，已经创办10年。从楼上下来，工商银行占据了整个楼层。已经过了Y市最热的时候，银行依旧开着空调，金格格路过门口时，一股冷气从自动门内透出来，她鬼使神差地就走了进去。办理业务的人很多，谁也没有注意到这个面容清瘦、神情落寞的女子的存在。

这样刚好，此时此刻，金格格只需要一个可以安静发呆的地方。

心，似乎平静了些。

金格格耳旁响起社长的那番话：

“格格，你是一个通情达理的姑娘，你也知道，以你的资质、工作经验本来是不可能进入杂志社的，但我们还是给你机会了，是不是？虽然只是临时工。现在出了这种事，谁也不想——但，总得有人站出来承担的，是不是？编辑们多不容易，一个个拖家带口……你放心，等风头过了，我们再请你回来。”

金格格茫然地往前面银行柜台望过去，一眼看到了浓妆艳抹、半老徐娘的社长的脸。那个离异过两次的中年女人，尽管浓妆不能完全掩盖她的皱纹，但依然能够窥见她年轻时的美艳，以及她优越的生活条件。

她有多奢靡，就衬得自己有多落魄。

金格格站在社长面前时，垂落的双手拼命攥着衣角，努力不让自己的委屈与难堪溢出来。

“我……”当时金格格望了望社长，又望了望社长身边一个一个熟悉的同事，还是把话咽下去了。

金格格从三线城市D市来到二线城市Y市的这家杂志社已经快一年了，所谓的编辑，其实就是一个打杂的。

每天清晨，杂志社响起一首“协奏曲”：

“格格，我这办公室也需要收拾一下啊。”社长伸出头来，说完头又缩回去了。

“好嘞。”

“格格，记得把门口的两株金钱树擦擦灰啊，嗯，还有落叶也顺带捡捡吧。”编辑塘子一边敲打键盘，一边说。

“没问题！”

“格格，你几天没浇花了？哟，你看蝴蝶兰都快要渴死了。”喝着酸奶的小柳，眨巴眨巴眼睛做出万分心痛状。

“好好好，马上，马上。”

……

金格格热情地笑着，像个不停旋转的陀螺，不知疲倦地满足着大家的要求。

接下来，他们还会安排她邮寄杂志、中午打饭、饭后洗碗、给社长的宠物狗洗澡、给艾丽寄各种衣物食品……

这就是她的工作。

不包吃不包住，没有任何福利，每个月2000元。即使如此，金格格依然感恩不已，大家虽然喜欢指使她做事，但事后总会笑着夸她，金格格天真地以为，自己已经融入了这个大集体。

直到——

天有不测风云，这一期杂志摊上大事儿了！

本来也没什么名气的杂志，偏偏就那么巧，某政府领导出差下榻的枕边就遗落了一本，且这本其中一篇的标题还出现了“美艳少妇”“车内激情”等字眼。因内容违规，多家部门勒令杂志社做公开道歉，还必须对相关人员做出严肃处理。

想想平日里，杂志社开选题会、编稿会，或者敲定小样之前，社长红唇翻飞，吧唧吧唧：

“标题必须夺人眼球！”

“稿件内容要刺激！”

“人读了之后，心里得想入非非呀，挑逗起来了，再请专家解释这个现象嘛，记住，这是现象，现象，我们只是描述现象！”

“要抓住人性，人性！尤其是男性！哈哈！”

……

为了生存，杂志社一直做着某种平衡，但，显然，这次失衡了。作为临时工的金格格，没背景，没经验，自然就成为替罪羊。

攥着清算的800元工资，金格格下意识又从兜里拿出来、放在手里，把薄薄的一沓粉红色人民币点了一遍。

她刚才在社长面前欲言又止的话是，她的房租要到期了。她在距离杂志社不远的一个城中村租了一个单间，10平方米的样子，每个月450元。半年一付，付半年押两个月。就在昨天，租约到期了，房东要求将租金提高到每月600元，可是金格格没钱，她上半年的房租还是男友董林帮忙垫付的。

想到男友，她感到些许安慰。董林在外企上班，虽然工作时间长、劳动强度大、制度苛刻，但每个月有4000元左右的工资收入，这待遇在Y市已经算是不错了。可他老家在山区，家中还有正在读大学的弟弟妹妹，所有的重担都落在已经工作的董林肩上。

4年前，金格格师范毕业后从千里之外的家乡来到Y市，因为只是中专文凭，就在一家规模不大、条件一般的学校当老师，每个月只有1500元的工资。董林和金格格都是没有背景、只能靠自己打拼的孩子，也许是同病相怜，两个人慢慢走近，自然而然成为男女朋友。

董林时常很过意不去地对金格格说：“我让你吃太多苦了。”

有情饮水饱，金格格并不在意，她微微一笑：“现在吃苦，以后我们就吃甜啦！”

4年的相处，嫁给董林，便是金格格的梦想。

总以为，只要脚踏实地，好好努力，一切困难都能克服，美好的日

子就会向自己招手。可眼下发生的事情，打破了金格格对未来所有美好的幻想。

金格格揉了揉酸涩的眼睛，可下一秒，她又重新微笑起来，毕竟还有董林呢，他说过会永远陪着自己的。

今天是星期五。

每周五董林都会搭乘公司的班车来看她。金格格看看手中那个黑白屏的诺基亚手机，上面显示17：00。这个时候董林早该到了。待会儿见面该怎么跟他说自己被杂志社辞退、已经失业的事实呢？金格格拨弄着手机，想到这件事，心情还是有点儿沉重。

手，不经意拨打了董林的电话。通了。

“董林，你在哪儿？”

“我……已经到了……”

“哇，我想见到你！你在哪儿？我去找你！我今天要吃你做的素茄子，你可以做给我吃吗？哈——”金格格黯淡的眼神泛起亮光，语气中带点儿撒娇。

素茄子是董林的拿手菜——其实不需要拿手，只是将茄子水煮后加点儿生抽和麻油凉拌而已。两个人生活拮据，在生活上非常节俭，金格格不愿意为难董林，所以，只要董林下厨，哪道菜成本低，她就会夸奖董林，要求多做那道菜。对于两个相爱的人来说，苦难的生活是最宝贵的经历，粗茶淡饭都能甘之如饴，不是吗？

董林那边没有回音。金格格环视了一下周围，发现有人在用异样的目光，看着欢呼雀跃的她，她有些不好意思，不得不压低声音：“现在好多人看着我呢！一周不见啦，我好想你！”

对方没有回应。

信号不好？“喂喂喂！”金格格拿着手机换了几个方位，隔了一会儿后，听筒那边传来了她不敢相信的话：

“格格……我们分手吧……我跟你在一起太累了。”董林说完这句话后，似乎如释重负。

“呃……好的。”大脑里一片空白，金格格像是怕触电似的挂掉了电话。来不及问为什么，也不敢问为什么，更不愿意问为什么。

短短一天之内，金格格的心情仿佛在坐过山车，只是，向上跳跃的时候很少，其他时候，都是在走下坡路，急速的下坡路。想起一起吃苦的4年，她咬紧了嘴唇，尽量不让眼泪流出来。

刚刚还在思考，要怎么跟董林说自己遭杂志社辞退的事情，现在看来，没有必要再说了。他说跟自己分手是如释重负，自己这会儿居然也有了这样的感觉。她不用告诉董林她现在的困境，没了感情，最起码还有尊严。

可是尊严呐，也早已被践踏到地上，卑微如尘埃了不是吗？金格格抬眼望着四周，满是陌生的风景与陌生的人群。

异乡。

异乡。

异乡。

这个薄情的Y市，没有人知道她金格格即将陷入无处容身的悲惨境地。这是离家2000多公里的异乡。

她走出银行，靠着巨大的圆柱，拨通了家里的电话。很快，听到了

妈妈的声音。

“格格，有事儿吗？”轻微的喘息声，看来妈妈是跑过来接的电话。

“没什么事儿……妈，你在忙什么？”

“这会儿在配药水，马上要去给水稻杀虫呢。你没事儿吧？”

格格心痛了一下。水稻的叶片锋利，需要杀虫的时候都是水稻长势旺盛的时候，进到水田里杀一次虫，出来手脚脸都会被叶片割伤。更重要的是，杀虫往往需要阳光灿烂的时候，热气蒸上来，人泡在水田里，接受农药的刺鼻味和熏人热气，是很折磨人的一件事。

格格笑着说：“妈，我很好。有妈妈真好。妈，要是……要是我在Y市遇到什么不开心的事儿了，可以回家不？”

“遇到不开心的事儿，随时可以回来。傻孩子，我们养你。”电话中间停顿了许久，格格以为是电话挂了，过了会儿，妈妈的声音传过来，“我可以养你半年，我们现在存的钱，养你半年没问题。但只能半年，养久了，村里人会笑话你的，说你没出息。”妈妈说完，自己笑起来了。

笑完之后，妈妈温柔地问了句：“格格，你遇到什么事儿了？”

“没有啊，我很好，妈妈，我随便问问，我其实就是……想你了。”

说完之后，眼泪已经流下来了。她抬头看了看Y市的天空，明朗而纯净，湛蓝的天空流动着洁白的云朵，明媚的阳光映照在苍翠的闪着金光的叶片上。除了金格格，世界安好。

金格格咬紧了嘴唇，轻轻地闭上了眼睛，眼前明媚安详的世界变成蒙蒙的昏暗。

什么叫“祸不单行”呢？

租房到期，失业，失恋，回不去的家乡……

02　基金

钱多钱少不重要，越早开始越好

金格格一个人落寞地坐在银行的大厅里。

此时已经到了正午，办业务的人少了，柜台的员工也换班吃午饭了，大厅渐渐清静下来。为了掩饰自己的难过，金格格随手从右手旁边的展示架上拿了一份资料。从第一页翻到最后一页，密密麻麻的字，却一个也没看进去。

“你好，女士，我能帮你做些什么呢？”金格格抬头，看见一个穿着制服的年轻男士正彬彬有礼地朝她微笑，他的胸前挂着“理财经理”的牌子。

“呃……我随便看看。”金格格挤出一点微笑。

“女士，你真的很有眼光，将基金作为投资，是有远见之人的做法。我可以为你介绍一下吗？”理财经理笑了笑，露出唇角的浅浅梨涡。他的笑容真温暖，金格格望着他，不知不觉间，竟有些恍惚。

远见？他哪里看出来我要将基金作为投资了？金格格回过神来，才注意到自己手上拿着的正是某证券公司的基金宣传单页。呵，难怪。隔行如隔山，金格格4年来几乎没有进过银行的门，发了工资后钱攥在手里没几天就给了董林连同他的工资一起寄给了他的弟弟妹妹，金格格从没想过理财的事儿，也根本没有这个资本去想，在她的观念里，理财？那都是有钱人玩的。

可当下落魄至此，金格格倒是忽然对理财产生了几分兴趣。基金是

什么？听起来，挺神秘的。

“好啊，你给我介绍下基金吧。”金格格装出很乐意听的样子。

“女士，简单来说，基金就是你投出一部分钱交给基金公司，基金公司的操盘手再用你的钱去投资，一般都是股票的形式。也可以总结为你花钱雇专业人士替你炒股。”理财经理尽量深入浅出地解释。

“门槛高吗？”

“不高，大部分基金100元就可以起投。”

“投了基金有什么好处呢？”

“怎么说呢，购买基金是一种理财的方式，积少成多。女士，你知道复利吗？爱因斯坦说了，复利堪称世界第八大奇迹。我这么跟你说吧，基金其实也是存钱，但是按长期的数据来看，长期坚持定投基金，最后的收益都会跑赢GDP。哦，说偏了，还是说复利，你要是每个月存1000元，连续存40年，本金是48万元，但是如果你能够达到20%的收益率，40年后就是1个多亿……”

“1个多亿？”金格格睁大了眼睛。妈呀，这也太不可思议了。要是有了1个多亿，社长还会把自己当替罪羊吗？妈妈还需要酷暑下饱受热浪和农药的折磨吗？董林还会说抛弃就抛弃她吗？别说是1个多亿，哪怕只是100万元，金格格的命运也会发生逆转的吧。之前的种种不快，瞬间遁形，金格格全身心都被这个年轻的理财经理吸引住了。当然，不是被他俊朗的外形，而是被他描绘的金钱产生的不可思议的数字给震撼住了。

“是的，1个多亿。就算是5%的收益率，40年后也是370万元左右。一般来说，做理财，我们不会只做到5%的收益率。”理财经理用温暖而又磁性的声音继续说道。

金格格摸了摸自己的口袋，那里还留着带着自己体温的800元钱。

她想了想问："我要是每个月投100元，投40年，它也会自己生出很多小崽崽出来，是吗？"

"这个说法挺有趣，"英俊的理财经理再次笑了，他说，"是，女士，理财其实是一种习惯，不管你手头是富足还是窘迫，都应该拿出自己至少10%的收入来做储蓄，尤其是我们年轻人，一定要有这样的观念，这样才可以积累自己的第一桶金，这样才可以有自己的原始积累，最终实现财务自由。"

"什么是财务自由？"金格格并不明白。

"财务自由，就是我们不再为钱打工，而是让钱为我们打工。这也叫被动收入，被动收入越大，我们就越轻松，被动收入足够我们可持续地有质量地生活，就可以说是实现财务自由了。举个例子，手头有100万元，月理财收益率是0.5%，1年下来，我们就可以获得6万元的利息。这6万元就是钱为你打工赚来的。"

"6万？"金格格嘴巴张成了O型，忍不住嘀咕，"难怪，有钱的人越有钱呢！"

"哈哈……"年轻的理财经理明显被逗乐了，眼前这个女孩儿一脸懵懂的样子真是太可爱了，虽然看着不像是能给自己带来多大收益的重要客户，甚至都不一定会投钱，但自己还是愿意多跟她说两句话。

"这位年轻的女士，有钱人并不神秘，关键是怎样赚来第一桶金，然后还要在保住本金的基础上，让这些金子不停生小崽崽。"他特意把"小崽崽"说得特别重，金格格也乐了，有些不好意思地脸红了，她也对这个平易近人、待人耐心热忱的年轻人产生了好感。

既然人家这么热情，她也干脆一问到底。

“那怎么挣第一桶金？我可挣不来100万元。”金格格假设自己每个月赚2000元，1年2.4万元，不吃不喝什么也不花，挣够100万元，也需要40多年。

“女士，第一桶金并不是一定要100万元，有大桶也有小桶嘛。100万元是一桶，10万元是一桶，1万元是一桶，1000元也是一桶，100元也是一桶，10元也是一桶。关键是两点：第一，保持存钱的习惯；第二，想办法让钱生钱。”

“100元也是一桶？”金格格眼睛亮了，哈哈，她的口袋里有8桶呢！金格格心里顿时烧起一股热浪来，有种莫名的情愫在蠢蠢欲动。原本陷入绝境的她，不知道从哪里升腾出热情，她骤然感到有一种神秘而强大的力量向她袭来，她被这种力量附身，仿佛穿上了一套坚固无比的铠甲，这使她对未来不仅没有了畏惧，反而突然多了几分期待。

金格格，第一桶金！

金格格，努力做个有钱人！

金格格，赶紧让钱妈妈肥一点儿，生一堆钱崽崽出来。

金格格，加油！加油！加油！

她在心底对自己呐喊。

“基金有风险吗？”

“风险肯定会有的，因为有赚就会有赔，主要是看你所选的公司实力和营运状况。但是客观来说，基金投资是一项长期投资，不像炒股，赚钱赔钱都很容易。定投封闭式的基金，强制储蓄，只要你咬牙守住，一般都会有一个理想的回报的。”

“也就是说，我一买基金，钱妈妈就开始生小崽崽了？”

大堂经理再一次大笑，爽朗的笑声响彻银行大厅。他眯着笑眼重复金格格的话：“是啊，钱妈妈就开始生小崽崽了。”

“我买！你帮我挑吧！”金格格心里陡然生出一股豪气。

“买多少？每月定投吗？”

“800！！！”金格格这话回得掷地有声，底气十足，她豁出去了，决定破釜沉舟一次，就不信这世间会无路可走！说完，她又补了一句：“每月定投！”

热心的大堂经理引导着金格格填表、复印资料、开户……终于，金格格兜里800元“钱妈妈”放到银行生崽崽去了。

走出银行的大门，金格格重新抬头看了看蔚蓝的天空。

她大喊一声：“Y市，我来了！我金格格发誓要做个有钱人！”

熙熙攘攘的人流与车流交织着在她面前淌过，她的喊声融在这座钢筋水泥铸就的城市里，微小却有力量。

03　旧货

极简生活是省钱王道

回家的路上，金格格取出了银行卡里仅剩的800元。这张卡还是当初董林帮她办的，当时他顺手存了800元进去，金格格一直没舍得用。没想到，到了今天，这“压箱底”的800元，竟然成了金格格的救命钱。想到这儿，金格格心里五味杂陈。

失恋的痛苦，没有给金格格纵容自己的机会。小说或电视剧里朋友安慰、自己买醉、一个人离开一个地方到另一个地方去旅行、疯狂吃或者购物的桥段，在金格格这里都没有机会实现，因为成本实在太高、代价太大。

生活的残酷有时候在于，你难过的时候，甚至没有资格好好哭一场。

往事如昨，一一闪现。

——两个单位的联谊会上，擦肩而过的回眸之间，她和董林电石火花般，互相一见倾心。那个晚上，他们俩躲在角落里，从童年谈到异乡，一直畅聊。

——海边的沙滩上。董林和金格格走过一丛又一丛开着金黄色重瓣花朵的仙人掌花丛，董林摘下一个饱满成熟的仙人掌果实，细心地刮去表皮上的毛刺，剥开果肉，酸酸甜甜的口感，紫红色的果汁染红了金格格的牙齿。

——他们在海边种下一株小树。董林说：“格格，等我们结婚了，

有了孩子，就让我们的宝宝来这株小树前，告诉他，这是爸爸妈妈爱情的见证。”金格格穿着洁白的白裙，海风轻拂，裙裾飘扬像鼓起的风帆，映着她笑靥如花。

——董林给金格格的父母打电话：“阿姨叔叔，我会一辈子爱格格的！”

——台风呼啸，金格格的宿舍都是水，她缩在宿舍瑟瑟发抖。门外董林焦急地敲门：“格格，我来陪你！”他冒着大风大雨去封堵缺口，修合不上的窗户，直到将窗户修得严严实实，再也渗漏不进一丝风和雨。两个年轻人背靠背坐在两个圆垫子上，屋外台风肆虐，屋内暖意融融。

——“来，给，发工资啦！”金格格将钱交给董林，第二天钱将会被寄往遥远的城市，那里有董林的至亲。董林默默低下头，用力捏住金格格的手，什么也没有说。

——在金格格窄小出租屋的公用厨房里，简易电饭锅煮着的几节茄子已经发灰至暗黄，快要熟了。金格格很久没有好好吃过一顿肉了，但仍然幸福地靠着董林，说：“我最喜欢你做的素茄子了！”素茄子旁边还有一份炒包菜。

——他说：“我们分手吧……我跟你在一起太累了。”

……

感情的不可预测就在此，它与时间无关，与同甘共苦无关，与誓言无关，与一个人无关。变了就变了，淡了就淡了，没了就没了，容不得你伤心、痛心、不甘心。藏在爱情回忆里不愿意醒来的那个人，只因还对故事中的那个人心存幻想，贪恋那一丝还未消逝完全的温柔。可又有哪一个人能够永远躲在回忆里，而避开现实中感情消逝的残酷呢？

金格格不知不觉走回城中村自己租住的小屋，想到3天后就不得不

搬出去，金格格陡然从回忆中抽身，心里闪过一点惶恐——但，很快就镇定了。事态的变化已然到了不可能再差的地步，还有什么可惶恐的呢？

再穷无非讨饭，不死总要出头。

“啷啷啷！”金格格自己在心里猛敲了三下警钟，心里又一次涌上了一股豪气。

很快她就做出了决定：快速处理出租屋内的物品。

10平方米的房间，一台同事搬家时送给她的万宝牌迷你冰箱，一台小风扇，一台杂志社换液晶屏电脑时淘汰的台式电脑，当时，社长打算丢了，金格格硬是厚着脸皮连同电脑桌一起要了回来。与电脑一起要回来的，还有一张红色的真皮沙发。剩下的，便是一些吃饭和睡觉用得着的最基础的生活用品了。

金格格花了5元，从楼下买了一个大的编织袋，将自己的衣服、生活用品和电饭锅连同床单被套和拆了折叠后的储衣柜都装了进去。然后开始给几家旧货市场打电话。她把见面的时间错开，分别安排在了一个小时后、傍晚和明天早上。

货比三家，房间里的旧货最终都被卖出了一个合理的价格：迷你冰箱100元，小风扇5元，台式电脑1000元，梳妆镜80元。

令人意外的是杂志社的真皮沙发，金格格从第一家旧货市场老板流连的眼神里就看出了它的“价值”，当时老板开价200元，金格格抬价1000元。老板黝黑的面孔做出一个嗤之以鼻的表情，说：“什么东西嘛，1000元，不可能啦。200元都给高了。”

“这可是我朋友花了大价钱买的，看看这皮质，看看设计，你躺一躺就知道我为什么要卖这个价了，再使用10年都不会变形，要不是搬

家，我都舍不得卖。东西好，太重了，你要这样给价，我托朋友保管算了。”

“最多250元，加不了了。”

“小姑娘，看你也不容易，我给你300元，行了吧。”

“算了算了，我不卖了，不卖了，你回去吧。”

“500元，500元，小姑娘，天价了，卖不卖随你了。”收旧货的师傅做出吃了大亏的表情。

“不卖了，不卖了，我自己留着。”金格格毫不犹豫地拒绝了。

当第二家过来的时候，金格格直接将沙发椅价格定在了1500元。旧货店师傅还价800元，见金格格不卖，走了。

当第三家过来的时候，金格格将沙发的价格定到了2000元。

“什么？小姑娘，你开……开什么国际玩笑，这沙发要2000元？撑死也就1000元。你诚心卖我就干脆点儿，1100元，卖就卖，不卖拉倒。”

“老板，你爽快，我也爽快，再加200元，成交！”

“1300元？太贵了，不值这个价，算了算了，1200元，省得说我欺负你！”

“好，1200元就1200元，卖了！”

就这样，这张花了20元运费从杂志社搬来的真皮沙发换来了1200元的“天价”。要知道，金格格的心理价位只有200元而已。

出租屋清空，金格格手里多出了2385元。加上从银行取出来的800元（刚刚花去了5元，购买编织袋），金格格手里有了3180元。她将3000元重新存进了银行卡里，手里拿着180元开始安排自己的生活。

还剩两天。

两天后，金格格必须搬离这个地方。

但是，有了这3000元垫底，金格格心里便一点都不慌乱了。爱情给不了人安全感，可是金钱可以。

04　万能的电饭锅

在你什么都没有的时候，抠是攒下钱的第一步

忙了一整天，金格格终于把自己出租屋里的物件儿都变成了现金。尽管如此，这些钱却不能肆意挥霍。伙食费，金格格还是得能省则省。

出租屋的楼下就是简易的菜市场，说它简易，一是因为小，设在拥挤的过道口，巴掌大的地方而已；二是因为卖的菜品种类少，一共就只有豆腐、白菜、青菜、肉丸子、香菇之类的东西。

金格格拿来一张纸，决定对自己的一日三餐做一个“规划”，在不饿晕在Y市的前提下，尽可能省钱。

早餐（3选1）：

A 1杯豆浆0.5元，2个肉包子1元。

B 水煮面条0.3元（干面），加1个鸡蛋0.5元。

C 白粥0.3元（2元1斤的大米，1两足够），水煮咸鸭蛋0.7元。

中餐、晚餐：

1.米饭0.3元。

2.鸡架汤烫菜（青菜、白菜、土豆、粉丝等，每次一小份）1元左右。

3.蒸菜（腊肠、油豆腐、香菇、笋干等，每次一小份）0.7元。

水果：

黄瓜1根、橙子1个、西红柿1个……总之，当季的水果价格新鲜又好吃，尽量不超过0.5元。

金格格看着自己的“计划”，满意地弹了弹纸张，那“哗哗”的声响，仿佛提醒着自己，往日愚笨懦弱的金格格已经死去，重生的是懂得生活而精明的自己。

她的脑海中不禁又浮现出银行大堂经理的话，有钱人只是懂得投资而已。那年轻的男人，用三两句温柔的言语，便为金格格指明了未来的方向。未来，应当是明媚的，就像那男人的笑容一样，如沐春风。

金格格所有的做菜工具只有一个简易电饭锅、一把水果刀和一块薄薄的切菜板，调料也只有香油、生抽、盐、鸡精、蒜头、生姜而已。

她做菜的全部秘密都在那口锅里。生活的窘境，锻炼了她无穷的想象力和敢于尝试的勇气，她认为自己已经将一口电饭锅用到了炉火纯青的地步。她的电饭锅有了这样的功能：

煮米饭、熬稀饭、煲汤，以及在控干水后，加一点点油，煎个蛋。22元的电饭锅陪伴金格格度过了很多艰难又充满希望的日子。

令金格格骄傲的远不止于此。

在超市买半个4元1斤的鸡架，加一片生姜，放入电饭锅，插上电，慢慢地，清水就会变成奶白色的浓汤。等到芳香四溢的时候，金格格会往汤里加上一块豆腐、几颗菜心，一道丰盛又实惠好吃的汤菜就新鲜出炉了，盛上一碗米饭，就着这道菜，可以解决金格格一顿午餐。将电饭锅调到保温档，到了晚上，加三粒切片的香菇丸子和两小颗青菜，又可以解决晚餐。如果还意犹未尽，下一小捆面条，打上一个鸡蛋，添上几片青菜，营养早餐便也不在话下！

而关于蒸菜的学问，既有老家遗留的传统因素，也有金格格在实践中摸索出来的经验。米饭将熟未熟的时候，拿一个碗，任选一种或两种食材：一块切细的香干，一截腊肠，几块油豆腐，或者再加点白萝卜、茶树菇、香菇、笋干……切好，放入碗里，淋上一小勺老干妈酱，几滴香油。然后，将碗放入电饭锅内，就可以静等香味溢出了。

……

金格格像是一株仙人掌，生活给了她多重磨难，她却硬是在烈日灼灼的环境之下，于沙漠中开出璀璨的花。

妈妈常常对她说："人勤无难事。"金格格家境贫寒，母亲非常勤劳，也非常节俭，从小母亲勤劳的身影便刻在金格格的脑海里，她继承了母亲吃苦耐劳的品质。

但母亲说的话，她时常感到怀疑。

金格格的父母人勤，却事事难。

她的父母亲都是地地道道的农民，种一手好菜，养一头好猪，是农村不折不扣的能手。可从懂事开始，母亲愁苦的脸就映在自己的眼前，小时候，母亲总是把金格格姐弟仨叫到跟前，然后凄苦地说："我们家穷，你爸没本事，你们要懂事。"

几乎每一次，母亲的开场都是这句话，母亲愁苦的脸和父亲蹲在角落低头抽自制土烟的无奈身影，像用刀片刻在了金格格的脑海里。这种印记，如同命运的诅咒，似乎他们金家世世代代都无法逃脱贫穷的命运。金格格不明白：为什么父母一生勤俭，辛苦劳作，却生活落魄？为什么他们节衣缩食，依然穷困潦倒？

到底是哪里出了问题？

她相信自己一定会找到生活的方向，也能够找出这个问题的答案，逃离世世代代贫穷的诅咒。

一旦无路可退，便会绝处逢生。

不是吗？

05　房租与开源

良好的态度、精辟的分析，是谈判成功的先决条件

金格格觉得有必要和房东谈判了。

——当你没有退路的时候，就会凭空多出莫大的勇气。

房东是一个矮胖的中年妇女，金格格叫她陈姨。这栋楼总共6层，每层大约有5个房间，除了第一层是房东自己使用，剩下的2～6楼都租给了附近的年轻人，每层楼的租客共用卫生间和厨房，1楼三道铁门，每层楼的阳台和房间又都焊了防盗网。房子虽然简陋、窄小，但是因为价格便宜，而且相对安全，也深受周边单身上班族的青睐。5层楼25个房间居然全部租出去了，还一直不断有年轻人来咨询。

听说，陈姨曾经和丈夫历经艰苦的岁月，靠做夜宵慢慢发展到酒楼，身家渐渐厚实起来。但是命运没有给陈姨太多眷顾，因为她平时太顾及生意，忽视了对孩子的照顾，孩子在发了几次低烧之后，竟然患了轻微的痴呆。她和丈夫为了给孩子治病，遍访名医，却不见成效。陈姨的孩子叫安仔，如今快20岁了，会与人交流，会吃饭，基本生活能够自理，光看长相也是个帅小伙，但目光呆滞，智商还停留在七八岁。

金格格自从住进这栋出租楼就认识安仔，有时候还会跟他打招呼。

比如，她会侧着脸对安仔笑："安仔，你吃饭了没有啊？"

"我吃了饭了，我今天早上吃了早饭，中午吃了中饭，晚上也吃了晚饭。"安仔像小学生一样规规矩矩地回答问题。

有时候，安仔会主动跟金格格打招呼。

“金姐姐，你今天有没有看到太阳出来呀？”

“看到了啊，今天天气很好啊，安仔心情好吗？”

“今天太阳出来了，我的心情很好。我喜欢太阳出来，我的心情很好呀。天上有云朵，乌云就会下雨。你怕不怕被雨淋呀……”安仔会大段大段地跟金格格聊天。

与其他租客对安仔唯恐避之不及或者试图取乐的心态不同，金格格对安仔心存怜悯，她总是耐心倾听并尽量找到和安仔沟通的话题。

“金姐姐喜欢下雨，不怕雨淋。”金格格微笑着看着安仔，就像看着自己的弟弟。

“金姐姐喜欢下雨，金姐姐不怕雨淋……安仔也不怕。”安仔重复金格格的话，有时候重复很多次。

……

善意固然能够让孩子成长，但是安仔面临的人生依然严峻。

也许是在给儿子治病的过程中累积了太多争吵，男人身心俱疲，太渴望有一个正常的孩子。安仔12岁的时候，陈姨的丈夫有了外遇，还和“小三儿”生下一个聪明可爱的儿子。陈姨为此离了婚，男人给陈姨留下了一笔可观的存款和这栋6层楼的房子。安仔和陈姨生活在一起，陈姨除了麻将，没有别的爱好。她每个月要做的事情就是按月收租金，每天清扫一次1～6楼的公共区域。

因为金格格不嫌弃安仔，陈姨对金格格也比较和善。

傍晚，金格格在附近买了一些水果，找到了陈姨。

金格格接下来要说的事情，她没有十足的把握会令陈姨接受，但俗话说，伸手不打笑脸人，良好的态度往往会令事情成功一半。

“陈姨，择菜啊？”金格格笑容甜美得可以化冰。

“哟，格格啊，还拿什么礼啊，真是太客气了。”陈姨的胖脸笑开了花。

金格格将水果往桌上一放，蹲下来，熟练地帮陈姨剥起毛豆来。

“陈姨，我最喜欢吃毛豆啦，老家有道菜，血鸭。现杀的稻谷鸭，血用碗盛着，加盐搅拌。鸭子剁块，烧红锅，几片生姜，不放油直接煸出油，等到鸭肉干香的时候倒入鸭血拌炒，然后，最不可少的就是青绿绿的毛豆啦，加了毛豆，那叫一个香，比鸭肉都好吃！”金格格说完，不由自主咽了下口水。别说血鸭，金格格连鸭毛都好久没见过啦。

“哎呀，你说得我都想吃啦！是的，毛豆最好吃啦，和瘦肉一起炒也好吃的，晚上一起吃饭好不好呀？”陈姨的脸上再次露出了笑意。

“不用不用，我熬好汤晚上喝了。”金格格婉拒，随后，她继续扬着嘴角，努力让自己接下来这一大段看似卖力讨好的措辞，显得真诚一些。

“陈姨，你的生活真是惬意，简直赛过神仙！你看，安仔越来越懂事了，我们呢，每个月都老老实实把钱交到你手上，你就只需要每天打打麻将、和邻居拉拉家常，平时想吃什么吃什么，气色也特别好！这要是搁到旧社会，你也是个阔太太啦，最少也要三四个丫鬟伺候你才行！”

“哈哈，格格嘴真甜！我虽然胖了点儿，不过皮肤确实是好啊，我每个星期都要去美容院保养脸的哟！”这招果然对陈姨奏效，她说完后下意识摸了摸自己那张鼓囊囊的脸蛋，那张脸几乎快泛出亮色来。

“保养脸得不少花钱吧？”金格格问。

“一个星期一次，一次要100元！”陈姨一边说一边咂嘴，很心疼钱的样子。

“100元，值啦！”金格格很认真地说，“聪明的女人就该像你这样生活，要我说，以你的条件，光保养脸还不够，全身的才行。人们常说，看人是不是养尊处优，就看手。陈姨，你的手原本白白嫩嫩的，多好！可要注意保养！”

“唉……”陈姨叹了口气，“每天都要从1楼扫到6楼，手都被扫把磨出茧了哦！”

聊天聊到这里，可算进入了主题，成败在此一举。金格格蓦地握住陈姨的手，大惊小怪地叫起来：“哎呀，是真的！这么白嫩的手怎么磨出茧来了？未免也太可惜了！”

“没办法啊，这活我不干没人干。”陈姨叹了口气。

金格格停了下来，认真看着陈姨，甜甜地笑着说：“陈姨，你是个尊贵的人，以前吃了那么多苦就算了，现在也该为自己着想，享享清福了。我有个建议，你看行不？”

“你说。”

“以后，我来给你打扫1～6楼。我不光负责打扫，我还负责把1楼给你拖得干干净净的！”

“真的？”陈姨露出狐疑的神色，“你的要求呢？”

“陈姨，你单独请一个人做卫生得花多少钱？”金格格问。

“这个……”

“至少需要1000元吧？”

“嗯。”

“这样，我现在的房租是450元每个月，涨租金之后是600元，你也别跟我斤斤计较了。不如这样，我每天早上把1～6楼清扫一次，你免我租金和每个月的水电费之后，再付我300元就行。”

“你来打扫？”陈姨似乎有些不敢相信。

“我来打扫。”金格格回答得很坚定。

“你男朋友愿意你一个姑娘家干这种又脏又累的活啊？”董林以前常常过来，陈姨对他有印象，所以才这么问。

“我……陈姨，不瞒你说，我和男朋友分手了，而且……我还失业了。”金格格抿了下嘴唇，冲陈姨来了一个苦笑。

“哦……这样啊，那可以啊，是个好办法呀。”陈姨想了想，颇为同情地看了一眼金格格，便点头同意了。

“那行，房租水电就免了，我每个月再付你300元，你可要帮我把卫生搞干净哦！你放心，格格，哪个租户要是随便丢垃圾，搞得特别脏，你跟我说，我不会放过他的！”陈姨说这句话时，撸起了袖子，表现得特别仗义。

“谢谢陈姨，你就像我的姐姐一样对我好。我叫你陈姨都叫老了，以后就叫你陈姐好啦！”金格格嘴巴跟抹了蜂蜜一样，每一句话都甜到陈姨的心底去了。

陈姨热情地挽留金格格一起吃晚饭，金格格婉拒，她哼着歌儿，独自上了楼，回到自己的房间。

金格格越想越得意，真该为自己鼓个掌啊，刚刚打赢了一场没有硝烟的战争。不但房租、水电费都免了，每个月还有额外的300元收入。而这一切的好处背后，不过是自己揽了项扫地的工作而已。那又怎么样？每天早起半小时，问题就解决了。

妈妈说，人勤无难事。

果然有理。

06　扫楼

收垃圾的“隐形富豪”

凌晨5点半，天还没亮，夜的凉意还没有完全散去，天地间一片清冷。

金格格从1楼拿来扫把和拖把，还有大的塑料袋和水桶，准备干活。楼道的声控感应灯亮起，金格格心里不免有些害怕，但想到自己如今的处境，便忽然充满了勇气，低着头认真扫起来。

很多事情，看着容易，做起来却很难。比如扫楼，看着简单，但做起来工序其实很多。陈姨在每个楼道口都放了一个200升左右的白色垃圾桶，经过一天的时间，垃圾桶内外已经堆满了纸箱、泡沫箱、果皮纸屑等各种垃圾……即使这样，金格格还是得将垃圾分门别类，尽量用大垃圾袋留下“可用”的塑料瓶、易拉罐、报纸、铁块等。

“哎哟……”金格格忍不住叫出声来，她低头一看，原来是一根隐藏于皱巴巴报纸里的鱼刺，直直地插进了她的手指。

金格格蹙着眉头，拔掉了刺，忍着痛，继续干活。

人生总是会出现很多这样的瞬间，当你专注向着一个目标前进时，路上总是会出现诸多绊脚石。绊脚石易躲开，可那些由地面生出的刺，总是让你难以防备。那些小小的尖锐的刺，试图阻挡你向前的步伐。可坚守本心的你，又怎会被它击倒？你会毫不犹豫拔掉眼前的刺，继续大步往前走，尽管未来的路上还有很多暗刺，拔去时也还是会痛，可那又怎么样呢？曙光就在前方，你抬头就看得到。

几乎每一个楼梯口都能清出一桶半左右的垃圾，人产生垃圾的能力真是强大。金格格一边在心里嘀咕，一边拖着一桶桶垃圾一步步从楼梯口往下挪，移到1楼后，再把垃圾倒进院子后的大垃圾箱里，9点多的时候，垃圾车会过来将垃圾收走。

收拾完大桶的垃圾，金格格开始从6楼清扫公共区域。扫完之后，拿着拖把和水桶，一层层拖。

金格格埋头拖地的时候，已经是6点半以后，上班的年轻人陆续起床，看到忙得满头大汗的金格格颇有些诧异，三两成群在背后小声嘀咕：

“换人了吗？”

“年纪轻轻的，怎么会干这种活？”

金格格其实听到了他们不怀好意的议论，只是她并不在意，仍然卖力拖着地，一声不吭，遇到顽固的污渍还蹲下去擦、抠，不留一点儿死角。

也有好心的人，会轻声和金格格打招呼：“呀，是你。今天是你打扫卫生吗？”

金格格停下来擦擦汗，冲来人一笑：“对呀，不光今天，以后都是我打扫。”

她并不在乎旁人诧异的眼神，她会在这一刻想到千里之外的母亲，自己所做的这些事情论及脏累，跟母亲比起来，又算得了什么呢？

还有那些果蔬腐烂后发出的恶臭味，城市长大的女孩子都受不了这个味道，可金格格不在乎，记得小的时候，父亲挑着化粪池的污物，沤成肥料，金格格就跟在后面玩。也许是环境使然吧，久而不知其臭。现

如今扫楼也是如此，逐渐适应了这股味道之后，鼻子似乎完全失灵了，居然对恶臭毫无感知。

7点钟，金格格倒掉最后一铲子垃圾，第一天的扫楼工作终于告一段落。

她抹抹额头的汗，开始清理起大垃圾袋里的“可用”垃圾：30个塑料瓶，14个啤酒瓶，一大捆各种材质的废纸，10个易拉罐，还有一些金属块。

她将垃圾分好类，用蛇皮袋装好，扛着往后门走去。离这栋楼150米左右就有一个垃圾回收站，她这半年几乎每天都路过，但从来没有想过将来有一天会成为这家回收站的常客。

7点，垃圾回收站的老板已经在埋头干活。老板有些秃顶，很瘦，脸上已经有了不少皱纹，穿着随意，他正用脚将已经很紧实的一捆纸再压得紧实一些。老板旁边是一个肥胖的中年女人，穿着宽大的衣服和裤子，腰粗肚子大，正在给易拉罐分类，她看到金格格，笑眯眯地说：“来，我给你称一下。”

女人熟练地清点，称重，然后，快速地报数：“30个矿泉水瓶，1毛2一个，3块6；14个啤酒瓶，1毛钱一个，1块4；废纸10斤8两，算你11斤，4毛钱一斤，4块4；10个易拉罐，1毛5一个，1块5；这些铜啊铁啊的，数量太少，也杂，总共半斤，算2块钱。总共12块9，姑娘，给你13块！”

13块？

金格格有点儿不敢相信自己的眼睛，以前还真的没卖过垃圾，想不到这么些垃圾居然值13块！

“垃圾真值钱！”金格格脱口而出。

“哈哈，第一次听见有人说垃圾值钱的！”中年女人爽朗一笑。

看金格格斯斯文文的样子，女人对她有了好奇，便问：“姑娘，你是住在附近的吧？今天大扫除吗？怎么清了这么多垃圾？”

“不是……我……我失业了……我从今天开始负责每天清扫我住的整栋楼，以后……可能每天都要送垃圾过来。”金格格犹豫了下，终于鼓足勇气将事实说了出来。

“真不错！好姑娘！这做事呐，就没有贵贱之分，行行出状元。”

……

一来二去，聊熟了。

金格格这才知道，这垃圾回收站的老板和老板娘，做这一行已经10多年了。男人姓刘，人称刘回收，女人直接被唤作胖嫂。刘回收和胖嫂从走街串巷回收垃圾开始，省吃俭用，慢慢积攒下一些钱之后，便租了一个场地用来中转垃圾。再然后，遇到这块地的主人转让地皮，刘回收和胖嫂又花钱买下了这块1000平方米的地皮做垃圾收购站。

“回收垃圾都能买地皮？”金格格觉得不可思议。

塑料瓶、易拉罐、废报纸，这些破铜烂铁就能撑起一座财富大厦？看到眼前这对朴实得近乎土气的夫妇，金格格实在难以想象他们还是“隐形富豪”。在市中心能够买得起1000平方米的地皮，不是富豪是什么？

这时，旁边帮忙的工人走过来，竖着拇指说：“不仅仅是买地皮，人家还供出了两个大学生，还买了楼呢！”

“买楼？”金格格更惊讶了。

“别听他吹。”胖嫂笑眯眯地说，“就送两个孩子上学，两个孩子都争气，苦读书，没花什么钱，大学学费都靠奖学金和自己打工，我们不管。”

“那买楼是怎么回事？”金格格还是纳闷。

“那是碰上好机会了，老乡遇到大困难了，急着用钱，两套房白菜价卖给我们了。两套100多平的房子，合一块儿不到20万元卖给我们了。”胖嫂说得很轻松。

“20万元？”这也不便宜啊，要知道Y市2004年的房价也1000多每平方米呢，说到底还是有钱，金格格不禁在心底感叹起来。

“你们除了回收垃圾，还做别的吗？”金格格始终无法说服自己，眼前的这一对看上去是生活在底层的夫妻，并没有过得穷困潦倒，反而十分滋润。

“我们就一心一意做这个，做了10多年，Y市的走街串巷收破烂的几乎都把垃圾送到我们这，你看——”刘回收用手指了指前方堆积得像山一样的易拉罐“大山”，对金格格说：“这么多的易拉罐，我们差不多隔两天就能运走一批，一个月，光是易拉罐我们就能卖出去10多吨。”

金格格张大了嘴巴，想说什么，最终什么也没说出来。

胖嫂又笑了，冲着刘回收说：“你看，姑娘对我们很好奇呢。”

“嗯，你们怎么……怎么能存下那么多钱呢？”金格格终于问了出来。

“姑娘，收破烂，脏是脏点，累是累点，但还是能赚点钱的。这都靠积少成多。不要小看一个塑料瓶，一斤报纸，一个啤酒瓶，多了之后，价钱就出来了。一般人都瞧不起回收垃圾的工作，我和你胖嫂却在

里面挖到了金山！”刘回收很是得意。

胖嫂接着刘回收的话说：“我们都是苦孩子出身，从小吃不饱穿不暖，来到城里快20年了，要求也不高，有口热饭吃，有遮风挡雨的地方睡觉就行。我们做生意，不欺生不坑人，公平买卖，这样做得心安理得，挣到的钱也都是辛苦钱，一分一分挣，一分一分存，存钱做什么？一开始就想租个场地，总比天天走街串巷强。再有了多点的钱就想把这块地买了，好长长久久在这个地方做生意。至于买房子，那本来是想帮别人，结果自己也没有吃亏。我看呀，人不要怕出身不好，踏踏实实做事，总有机会出头。”

一番朴实的话，让金格格有些感动。

她注意到回收站里面有一个房间，里面只有简单的家具。胖嫂顺着金格格的目光，心直口快地说：“我们两口子就住这里。”

“住这儿？”金格格猜到了，但还是有些惊讶。

“是啊，两套房子暂时租出去了，每个月租金够我两口子的伙食费和生活费，还能再剩1000元。我们把这1000元分成两份，两边的老人各500元，按月寄给他们，他们在农村，这钱能够好好生活了。我们还年轻，也吃得了苦，再说，住在这里面，又能省钱又能看好自己的收购站，还不需要来回跑，一举三得。”

旁边的工人听后又搭腔了：“胖嫂，你挣那么多钱干什么？房子也有了，孩子也快大学毕业了，把地皮卖了够吃一辈子的！”

“哈哈！”胖嫂大笑，“谁会嫌钱多？钱越多越有底气！何况我现在也不只为钱，忙久了，一闲下来反而不习惯！”

……

金格格微笑着从胖嫂的垃圾回收站往回走，此刻太阳刚刚升起，霞光万丈，阳光照到金格格年轻的脸上，映出夺目的光晕。

“钱越多越有底气！”金格格反复默念着这句话。

耳旁又响起银行大堂经理的话：“女士，第一桶金并不是一定要100万元，有大桶也有小桶。100万元是一桶，10万元是一桶，1万元是一桶，1000元也是一桶，100元也是一桶，10元也是一桶。关键是两点：第一，保持存钱的习惯；第二，想办法让钱生钱。”

捏着手里的13元“意外之财”，金格格眼前浮现母亲愁苦的面容，她很想对妈妈说：“妈妈，贫穷，不是我们的宿命。我们不会一直穷下去，不会的！”

07　陈姨的宴请

不要为了钱而结婚

日子一天天过去，金格格已经习惯了每天早上5点半起床，搬垃圾桶、清理垃圾、扫楼、拖地……偶尔还会受伤，也会遇到轻蔑的眼神，但金格格都会报以微笑。几个月下来，金格格发现：通过扫楼，每天都能卖出10～30元不等的垃圾，平均一个月下来，居然能够攒到五六百元——这真是意外收获。看到金格格这么用心，活干得又漂亮，陈姨也主动给金格格加了100元的工资，这样一来，金格格平均每个月差不多能挣到1000元。

金格格省吃俭用，每个月200元生活费刚刚好，还能剩下800元。她想起自己买基金时候的豪气：“800！每月定投！”冥冥之中自有天意，金格格每个月居然真的能够攒下800元。

看吧，人还是得有梦想的，只要努力，总有让梦想照进现实的一天。

金格格握着800元再一次走进银行大门时，一眼就看到了那位指明自己人生方向的大堂经理，他也看到了她，朝她微微一笑，金格格看到他唇角露出的浅浅梨涡，总会心情大好。

“又来投钱吗？”他问。

“对。”金格格回答的语气微微上扬，俏皮了许多。

“还是800元吗？”他又问。

“对的。”金格格点头，这一次，她看清了他胸前工作牌上挂着的名字——徐亮，她在心底默念了两遍，心想这真是一个简洁又给人希望的名字呢！其实从第一次见到徐亮，金格格便有这样的感觉，他的语言、他的思想、他的笑容都化作了一股奇异的力量，注入她原本虚无的生命里，让她的难过、慌张、自卑都寻到了乔木可栖息。

这种感觉真是不错。

徐亮说，如果她每个月能存1000元，40年后，假设每年保持20%的收益，这些钱就可以变成1个多亿。换言之，金格格每个月存800元，40年后，她就会拥有一笔可观的财产。

40年，一年12个月，480个月。

金格格在心里默默地说：480个月，倒计时开始，479个月，478个月，477个月，476个月……

只要有目标，实现并不会那么难。

当然，每个月只存800元是远远不够的，但只要努力，还可以更快地实现目标。

心中有了动力，整个状态就会变得格外好。

这天傍晚，金格格正哼着歌上楼，陈姨叫住了她。

“格格，今晚有空吗？我想请你吃个饭。”

“有什么事儿吗？”金格格有些诧异。她住进这栋楼时间不算短了，这恐怕是陈姨第一次请租客吃饭。难道扫楼的工作有变化？还是……

“没什么事儿，你辛苦了，我们一起吃个饭，喝点儿小酒，聊聊天，还有你梁叔。”

陈姨说完，有些害羞的样子。梁叔独身多年，和陈姨有那么点要搭伙过日子的意思。梁叔生活有情趣，喜欢哼曲，爱看报纸，虽然年龄快60了，但看起来也就50出头，皮肤红润，总是带着笑容，加上自己有退休工资，有住房，对陈姨而言，真的是个不错的择偶对象。

“好啊，谢谢陈姨。”金格格答应了。

“那你马上就下来，我们出去吃。”陈姨很激动的样子，眼波也流动生辉。嘿，爱情的力量可真大。陈姨现在这样子，还真像少女怀春呢。金格格心里窃笑。

吃饭的地方就定在离出租房不远的一家湘菜馆。城中村走出去就是城市，吃饭很方便。餐馆不大，但有包厢。梁叔定了包厢，提前等待。

陈姨，金格格，安仔一起到达。

进到包厢，梁叔已经点好菜，菜也基本上桌：剁椒鱼头、腊味合蒸、猪血丸子、酱板鸭、东安鸡……足足10多道。

“梁叔，这菜点得太多了。”金格格忍不住说，这一桌子菜钱，够金格格吃一个月了。4个人点这么多菜，对于现在的金格格来说，似乎太奢侈了。

“不多，不多。我们吃吃菜，喝喝酒，聊聊天，不赶时间。金小姐那么瘦，应该多吃点的。”梁叔慈眉善目，笑容可掬。

“对对对，不多，不多。”陈姨面如满月，眼睛笑成了月牙，随声附和。

安仔开心得手舞足蹈：“我们要一起吃吃菜，吃吃菜，我们聊天，一起聊天说话哦。聊天吃饭，安仔好开心……”

陈姨爱怜地看着安仔，眼神无尽温柔。

“安仔，你想吃什么就自己夹，乖哦。”

“嗯，我自己夹给自己吃，想吃什么就自己夹。妈妈想吃什么就自己夹，梁叔叔想吃肉肉，就夹肉肉。金姐姐，你要多吃肉肉……”安仔总是这样，别人说一说，他就会不停重复，让人看得又好笑又心酸。而他的一句“金姐姐，你要多吃肉肉”差点儿戳中金格格的泪点，金格格心中哽咽了一下，回头对安仔嫣然一笑：“嗯。”

饭吃到一半，4个人只是互相谦让着夹菜，嘱咐对方多吃，并不说正事。金格格边吃边用眼角余光左右扫视，陈姨和梁叔究竟想干吗?

宣布要结婚?

还是互相表白?

看陈姨和梁叔眉来眼去，眼角间全是情意，金格格打心眼里为他们感到高兴。唯一不满的是他们到现在还不将事情挑明。

金格格准备打破这个僵局：“陈姨，我知道你请我吃饭肯定有事，而且是喜事，对不对？别卖关子了，快跟我说说，什么事？”

梁叔没说话，脸上挂起了笑容，默不作声地看着金格格。

陈姨笑眯眯地朝梁叔努努嘴，示意他说。

梁叔轻轻咳了咳。

嘿，快60的人了，还会不好意思，金格格偷笑。都说老小老小，果然，不就是宣布下他俩的喜事嘛，还卖关子。

“金小姐，你是哪里人呀？”梁叔笑眯眯地问。

“D市。”

“那是个好地方啊，山清水秀，我年轻的时候去过，那里的风景很美啊。”

“呃……还好，经济……发展得不大好。”金格格想说“太穷了”，但话临到嘴边还是改了口。

“你离开家里多长时间了？”

“有几年了呢。”

“一个女孩子家，漂泊在外不容易啊。父母在家都好吧？家里人都好吧？”

“父母在农村种地，还有一个弟弟。都还好吧，只是过得比较辛苦……都是我没出息啊，不能照顾父母，减轻他们的负担。”不提这个话题还好，一提这个话题，金格格眼前就浮现父母辛苦劳作的画面，和父母愁苦不堪的面容，她的心里，不禁隐隐作痛。

“都是这样的，谁不辛苦呢？是不是？农村也好啊，农村人简简单单。”陈姨说这话似乎是想安慰金格格。

“哇……”安仔突然叫了一声，原来是他直接把一只带壳的虾吃进去被卡住了。

陈姨急得大叫：“我的乖乖，妈妈天天跟你讲，吃东西要先嚼嘛，嚼碎了才可以吞，你又不听话。”

服务员也进来了，梁叔和陈姨都围着安仔，灌醋、吞饭、手掏……叫声、哇哇的哭声，好一阵鸡飞狗跳之后，才终于让安仔把一块虾壳从喉咙那里咽了下去。

金格格心里有些难过，这些年是真心苦了陈姨，带着这么一个心智不太健全的安仔，不知道受过多少委屈，吃过多少苦，操过多少心。

安仔终于安静了，自己大口大口吃鸡蛋羹。包厢内，短暂的沉默。

“金小姐，我也不拐弯抹角了，我就直说了。”梁叔思忖了一下，看着金格格说。

“嗯？”

“其实你一个女孩子家出来也不容易，没有必要那么辛苦的。我们看到你每天打扫楼梯，生活那么艰苦，很心疼你呀。”梁叔似乎要一口气把话说完，“这个社会生存是很不容易的，你的家境我们也基本了解了，家里是很苦的嘛。俗话说，干得好不如嫁得好。你看你和安仔年龄相当，他看起来稍微有那么一点点不正常，其实心地是很善良的，很单纯，不会伤到人的。我们看这么久，他最喜欢跟你聊天，一天到晚‘金姐姐’挂在嘴上……”

“梁叔——”金格格感到十分意外，心里瞬间恐慌起来，她脸色煞白地看着梁叔，嘴巴张开，不敢相信地看着这三个人，头皮一阵发麻。

“我知道你会觉得自己吃亏，其实，安仔除了人没那么机灵，其他方面都很正常的，他也很会关心人。”梁叔把“其他方面”说得意味深长。

金格格的手微微发抖，脸已经红了，像是受到了羞辱。

陈姨笑眯眯地看着受到惊吓的金格格，满脸讨好的堆笑，语气格外温柔：“格格呀，你有这样反应是很正常的。可是你想想，你一个女孩子，生活多难！能娶你，是安仔的福气，他一万个愿意！你嫁给安仔也不亏呀，我保证，这栋楼，还有我手上的50多万元存款，以后都是你和安仔的。我可以去公证处公证的！”

“我的房子、存款等我百年之后，也由你和安仔继承，只希望安仔将来有个家。你可以把你爸妈接到Y市来嘛，我们负责买一套房子给他们安置，做点儿小生意……一个人做点——嗯，算是牺牲吧，对整个家庭都好……对不对？”梁叔说得很急切，似乎说慢了，说服力就不强了，但还是有些犹豫。

“我……”金格格有些想哭，心里默默想起了董林。董林，你看到了吗？你看到了吗？！

“你父母和你弟弟想做小生意，场地本钱我们都出。”陈姨补充。

金格格看看坐在对面的安仔，吃鸡蛋羹吃得嘴角都是浅黄色的鸡蛋碎块，还有浅黑的酱油，目光茫然。陡然之间，金格格对他的怜悯荡然无存。

“对不起，陈姨，梁叔。安仔是个很善良的孩子，我把他当弟弟呢。我忘了告诉你们，我已经有男朋友了。”金格格故作镇定，语调仍然在颤抖。

“男朋友，你不是……”陈姨扭头看金格格。

“哈——”金格格故作甜蜜的样子，“我们是闹情绪呢，现在已经和好了。”

“哦，哈哈，年轻人嘛，打打闹闹很正常，没事闹闹情绪，感情更甜蜜。”梁叔反应快，马上接话。

“可是，安仔……你真的可以再——”陈姨估计是觉得自己开出的条件很诱人，期待着金格格再考虑下。

梁叔用手捅了捅陈姨，陈姨尴尬地笑了下，没有再往下说。

金格格苍白的脸上挤出一个笑容，这笑容里却尽是苦涩。

安仔用袖子抹了抹嘴角的残羹，傻呵呵地对着金格格笑。

在这个喧闹的社会，坚守自己的本心尤为难得。急于成功、追求捷径只会让你在这个功利的世界中迷失，一步一个脚印才会实现几何级增长。选择人生道路是这样，投资理财更是如此。

08　炒粉

和美食一样隐藏在街角的，还有财富

晚上回到家，金格格躺在自己简陋的出租房里，莫名感觉悲从中来。

我们没有资格选择出身，没有办法挽留爱情，但至少可以拒绝世人眼中所谓的“划算的婚姻”。

她想家了。

9点多，家人应该还没睡吧。她拨通了家里的电话。

“妈，你们睡了吗？”电话那头很安静，这个时间，Y市的夜生活才刚刚开始，而在农村的父母已经准备安睡了。

简单寒暄了几句，金格格进入正题。

“妈，我跟你讲一个笑话哦。”金格格故作振奋。

“你今天心情很好嘛，还有心情讲笑话。”这是父亲的声音，看来母亲按了免提。

“我们单位有一个女孩子，和我差不多大，家境也差不多，农村的。租房子在我隔壁。我那个房东有个头脑有一点儿问题、看起来傻里傻气的儿子，房东居然想让这个女孩子嫁给这个傻儿子呢。”

金格格说得事不关己，耳朵却密切捕捉父母的声音，想了解他们的态度。

“这不是癞蛤蟆想吃天鹅肉嘛。好好的女孩子家家，怎么能够嫁给一个傻孩子。”父亲的声音。

“是啊。房东说要是女孩子愿意嫁给自己的孩子，一栋6层楼外加50万元都可以公证成女孩子的财产，还可以给她买房，照顾她的父母。她的父母就不用在农村那么辛苦干活了。”金格格说。

“一栋楼？50万？还买房？我的娘啊，几辈子都挣不到哦。”父亲在电话那头惊呆了。

“这个女孩子怎么不答应了，这不是带一家人脱离苦海了啊。这个买卖不错嘛。”这是母亲的声音。

金格格心里一阵悲凉，她没料到母亲会这样说。

也许父母是真的穷怕了，苦惯了，面对金钱和物质才会失去最基本的判断。

“嘿嘿。”金格格说，“是哦，这是改变命运的机会。”

“改变你个头！什么改变命运，说是这样说，但是哪个父母会允许自己的女儿往火坑里跳？！不要说一栋楼，几十万，就算是1000万、1亿，也不会让自己的女儿嫁给一个傻子，这不是害人嘛！”父亲不假思索地说。

金格格刚刚凉透的内心瞬间被温暖笼罩。

“做人，不怕苦，不怕累。钱多多花，钱少少花，但是要问心无愧。多大本事吃多大碗饭，踏踏实实做事，堂堂正正做人。那个父母要是同意自己女儿嫁给傻子，拿了钱也不会心安的，这个女孩儿要是再生个傻子，几代人都受苦，不是最后害自己嘛。”母亲似乎也转过弯来，和父亲一唱一和。

金格格不想再就这件事聊下去，她快速转移话题，和父母絮叨了几句，便挂了电话。

刚才还是乌云笼罩，此刻已经是月明星亮。

但金格格辗转反侧，怎么都睡不着。

金格格起身下楼，口袋里揣着20元钱。

她很少在晚上出来，所以一直没发现Y市的夜晚这么热闹。白天拥挤的街道，此刻已经显得冷清，而窄小的街道每一个路口却摆满了各种夜宵摊子。

她沿着街道慢慢散步，10点半的Y市散步很安全，人来人往。

一路上，卖蜜饯凉果的、瓜子红枣的、切片水果的、烤烧的、炸串的、清补凉的、卤鸭脖的、鸽子粥的……随处可见。

金格格不知不觉走到一个三岔路口的街角，这里热闹非凡。但仔细一看，并非很多摊铺合聚而成的热闹，因为这一块儿只有一个炒粉摊。

一个焊接的可以推动的带车轮的摊位，大约3米。1/3是炒菜台，下面是两罐煤气，上面是一口厚实的铁锅。2/3的台子上摆放着炒粉的各类配料：除了油盐酱醋等调料外，还有分类切得极细极细的用纱网罩住的瘦肉、猪肝、鸡胗、海白、鱿鱼丝、干虾仁、干贝、豆芽、菜心等。

炉火很旺，呼呼的火苗吐着舌头舔着锅底。卖炒粉的两口子四五十岁，也许是经常熬夜的原因，两口子都很瘦，但是精神气儿却极好。旁边还有一个阿姨，负责传菜，收拾客人吃过后餐桌上的残余。两口子配合默契，一个端锅，一个帮忙配料。涮锅，倒水，倒油，放入蒜末，煸炒配料，下粉，调味，动作娴熟，一气呵成。金格格注意到，他们炒粉的铲子也与众不同，别的炒粉或用铁铲，或用木铲，他们用的却是两扇

厚实的贝壳。两块贝壳在滚烫溢着香气的锅里划动、翻转，宛如炒粉人延长的手，十分灵动，瞬间就能出炉两三份炒粉。炒粉根根分明，香味浓郁。

炒粉摊位旁边摆放着10桌左右的四方桌子，桌无空隙。除了坐着或等待或埋头品尝炒粉美味的人，还有三三两两骑着车停下来下单等待热气腾腾炒粉出锅的人。

生意可真好啊！

金格格很久没有给自己“开荤”了。她闻着诱人的香气，忍不住想要善待自己的胃一回。

“老板，炒粉怎么卖？”

“4块5。”

“来一份。”

“好嘞，要辣吗？”

“不要。”

“好嘞！”

金格格一边等待，一边随意张望。

“经常来吃吧？姑娘。”旁边坐着的是一个热情的大叔，主动跟金格格搭讪。

“没呢，第一次……”

“这家的炒粉是Y市最好吃的，你来对了。”说话间，大叔的炒粉到

了，他满脸陶醉地夹起一筷子，张大嘴巴就吃了起来，整个画面看起来都引人食指大动。

Y市人懂得享受人生，饮早茶、喝下午茶、吃夜宵，是他们的每日三部曲。这位大叔一身家居服，穿着拖鞋，一看就知道是当地人。

“我们都喜欢来这里吃炒粉。味道做得好啊！价格又实在。”大叔真是个热心人，他指指旁边微胖的中年女子，“我和我老婆吃了10多年他家的炒粉了。我们就住在附近，几天不吃就想过来吃啊。”

金格格笑笑，旁边的胖女人也冲金格格微微一笑。

“炒粉都炒了10多年了，真是不容易。”金格格想表达的是对炒粉夫妇坚守的赞叹，还有昼夜颠倒的生活辛苦的感慨。

“哪里不容易，人家现在每天赚的钱比开五星级酒店都强！”胖女人明显误解了金格格表达的意思。

“不会吧？”金格格很惊讶，路边的炒粉摊怎么可能比五星级酒店盈利多呢？

“你问问老板，每天卖多少碗炒粉啊？”胖女人看起来跟炒粉的老板很熟，声音一高，那边炒粉的女人就望了过来，脸上带着善意的笑容。

刚刚搭讪的大叔扭头朝正在炒粉的大叔问：“老周，你说，你每天卖多少碗粉啊？”

被叫作老周的男人朝这边望望，只是乐呵呵地笑，也不说话。

“他们的炒粉每天从晚上7点开始摆摊卖，一直要卖到凌晨3点。1天卖1000份都没问题啊！”大叔说这句话时，带着羡慕的语气。

“老张莫要乱讲，没有那么多。五六百份而已。”负责收拾桌子的阿

姨接了话。

“那也不得了。五六百份，可不少啊，别人家的炒粉都卖3块，就你家的卖4块5！还排队抢！牛气！”胖女人一边说话，一边夹起香喷喷的粉条吃起来。

金格格忍不住说：“那你们卖炒粉一天赚不少钱啊！”

炒粉的老板“嘿嘿”不说话。

“1天赚2000元啦！”大叔大声说。

“哪儿有？！到手的也就千把块。都是辛苦钱！”还是阿姨接了话。“到手”的就是纯收入的意思。确实，这个地方摊位费每个晚上只是象征性地交10块8块，除了炒粉的成本，人工成本也不多，利润确实很高。

“别看他们只是卖炒粉，有钱得很呐！儿子的生意都做到新加坡去了，都是靠两口子一碗碗炒粉卖的钱创业。”

“哈哈！”说到儿子，帮忙配料的老周老婆笑了，很骄傲，“那是儿子自己有想法，我们只是帮衬一些。”

“什么叫帮衬一些。儿子创业的钱，还有宝马车，不都是你们帮买的嘛。”

“钱都还给我们了，儿媳妇说我们自己拿来养老，他们年轻人可以挣。”

“儿子都叫你们不要做了，你们还要偷偷炒粉卖！”大叔话多。

“什么叫偷偷卖，他们不炒粉，你想吃了，馋死你！Y市区哪里找这么好吃的周家炒粉嘛！”胖女人嗔怪地白了大叔一眼。

金格格吐吐舌头，又一次被惊到了。如果说，上次见到刘回收，她被吓了一跳，今天了解了炒粉周，则让她吓了好大一跳。创业本金，宝马车……这些对底层人来说遥不可及的东西，却通过一个炒粉摊位实现了。

1天1000来块，10天1万来块，1个月3万来块，1年30多万……大叔说比五星级酒店赚钱多固然有些夸张，但是比起一般的店铺来讲，确实是远远超过其收益的。

“来喽，炒粉1份！”

金格格面前出现了一盘热气腾腾、香气扑鼻的炒粉，还有一份海白汤。吃一口下去，果然与众不同，油不多不少，既不油腻，也不显得过干，粉有嚼劲。炒粉里切得细碎的佐料混合而来形成的特殊香气，让全身的馋虫都被调动了起来。海白汤是Y市人喜欢喝的汤，用当地盛产的海白，清水煮出，甘鲜无比，除了少许盐不需要增加任何别的佐料，撒上一点点细葱，就分外鲜美。

俗话说，高手在民间。真正的美食，如同身怀绝世武功却不张扬的大侠一样，总是大隐隐于市。而和美食一样隐藏在不起眼的街头巷尾的，还有财富。两个勤劳的炒粉人，守着一个不起眼的炒粉摊子，风里来，雨里去，10多年昼夜颠倒的生活，吃尽了苦头，却也凭借自己的平凡朴实和炒粉的好手艺，在这个城市站稳了脚跟，拥有了自己的市场。

但凡有其他路可走，怎么可能会去卖炒粉？

不难想象在10多年间，他们过得有多艰辛。可是，他们夫妻凭着坚韧、凭着勇气，相互守望，一点点积累，一点点壮大，最终让日子一天天明朗起来，让自己和下一代的人生有了更多的选择。

金格格觉得自己很幸运，内心也有了隐隐的感动。

命运给予人的机遇永远都是对等的，天道酬勤。任何一个行业，任何一种选择，没有对错与尊卑的区分，只有坚持与懒惰、变通与固执而导致的不同结果。人生在世，应当正视生活给予自己的每一个险境和机会，不抱怨、不妥协。

吃完粉，付了钱，金格格扭头望了望处在烟熏火燎中却面带笑容的老周夫妇。贝壳划动铁锅的声音，客人点粉的声音，火苗嗤嗤呼呼的声音……似乎演奏着一支动人的城市夜间奋斗曲。

“你好，Y市。”金格格仰头望向天空，大声喊道。

她要破解金家世世代代贫困潦倒的魔咒，她要改变自己的命运，更要改变家族的命运。

奋斗吧，金格格！

要付出多少努力才能成为有钱人？不积跬步，无以至千里，不间断地积累，哪怕开始只是一小步，都蕴藏着巨大能量。

09　求职

职场不同情没准备好的人

Y市进入6月。

骄阳似火，太阳炙烤着大地，人们已经无法再在户外逗留，只要走上10分钟，就会感觉脸颊、后背，火辣辣的痛。

金格格解决了住的问题，也有了微薄的收入，现在开始全身心地求职。

可她是中专毕业，师范专业，文凭太低了，放到人才市场，几乎没有竞争力。

6月了，学校不会选择在这个时间点招老师，因为临近暑假，很少有哪个老师突然在这个时候离职。即使有老师离职，凭借金格格中专的文凭，也很难让学校满意。

还能做什么呢？

文员？

金格格从各大报纸筛选出来的信息显示，招聘文员的单位只有两家。一家是制药厂，但是要有相关行业工作经验；另一家要求专科以上，还要会外语。

金格格意识到：没有技能的求职者，就是一个茫然无措站在河对岸的人，明知道前方就是目的地，却过不了河。

经验，经验，经验……

为什么公司就不能给新人一点儿机会呢？谁都是从不会到会的呀。

为了给用人单位留下好一点儿的印象，金格格今天特意穿了高跟鞋，她奔波了大半天，脚已经酸得不行，却仍然得顶着太阳继续走下去。

不知不觉已经走过几条街，金格格突然看到前方出现“招聘”的字眼，她提起神来，赶紧跑过去。原来是一家照相馆。

金格格推门进去，5平方米左右的临街门面，里面只有一个穿着白衬衫的中年男子。

“请问，你们这儿招人吗？”

“你想应聘？”

“嗯。”

“我们这里很辛苦的，要从早上8点半一直干到晚上8点半，一个月休息两天。”

“没关系，我可以。”金格格内心充满了希望，心里想着无论多苦多累只要能找到一份稳定的工作就好。

“那请问你以前在照相馆干过吗？”

“没有。”

“这样啊，那还是算了，我们不能委屈你啊。”中年男子很客气地说。

金格格连连摆手，大声说：“老板，不委屈，不委屈的，我可以！”

“呵……我这么跟你说吧，你是第6个应聘者啦，其中有3个是有经验的，没经验的我们就不考虑了。你看……”不愧是从事服务行业，中年男子始终彬彬有礼。

金格格尴尬地笑了笑，勉强地回：“没事。”

时间已经过去快一个月了，金格格从一开始想找一份文员的工作到如今不再挑剔任何工作，从照相馆、宠物店，到餐厅、桌球会……她一次次满怀希望地推门进去，又一次次被无情地拒绝，脚后跟磨出了血泡也不觉得疼。

找工作，怎么就这么难呢？

天，渐渐暗下来了。

饥肠辘辘的金格格游荡在Y市，有些欲哭无泪。

霓虹灯陆续点亮，城市的繁华在她的眼里是诱惑，也是讽刺。

在现实面前，金格格内心燃起的火焰不知道能够升腾多久，她觉得自己像是卖火柴的小女孩儿，用尽全力擦亮一根火柴，那微弱燃起的一小簇火焰，只温暖了一段很短的时光，随后，自己便快要被冻死在寒冷的冬夜里，无人问津。

什么时候，我才可以成为这座城市的主人，而不是过客呢？

10　天桥夜市·格子铺

聪明的头脑善于“整合”资源

天桥是Y市的特色。

十字路口常常会有这样一座从地面建起通向四方的桥。无一例外的是，每一个天桥的附近都会衍生出一个繁华的交易市场。这样的市场一般晚上开张，俗称夜市。

站在天桥上的金格格，看着天桥下车来车往，汇聚成一条闪光的灯河，不远处，则是人声鼎沸的夜市。

夜市的东西多而廉价。金格格常常逛夜市，那时候的她，兜里放着极少的钱，挽着董林的手，幸福地东张西望。那时候的夜晚，不管多么喧闹，都罩着一层甜蜜多彩的糖果般的颜色。但是，今晚，不是触景伤怀、缅怀恋情的时刻。金格格面临着生存的难题，她要思考的是如何让自己有限的钱妈妈生出小崽崽来。

不知不觉她已经走下天桥，融入熙攘的夜市里。这里，衣服、配饰、发饰、童装鞋帽、日常小家电、零食、夜宵、手工艺品……各种各样琳琅满目的商品，就是一个缩小版的超市。

“让一让，让一让。”身后响起粗嗓门，金格格回头看到两个身穿城管制服的人，手里拿着发票和笔。

“3元，3元租费。”说完，金格格对面的穿着绿格子的年轻女孩儿的发饰摊上多了一张3元的发票。

等城管一走，金格格和女孩儿聊了起来。她了解到，女孩儿名叫阿静，这片夜市是专门为了解决下岗女工再就业而安排的，说是为下岗女工安排，其实，摆摊的并不限于下岗女工，只要放得下面子，不管你是下岗工人还是公司白领，愿意晚上出来卖东西都是被允许的。一排一排小格子的摊位也不是固定的，先到先来，且每个晚上都有专人来收取3元的费用用于管理维护。这无形中为收入微薄的年轻人提供了一个开源平台。据阿静介绍，这里的摊主真正下岗工人并不多，多的反而是公司白领，她们大都是白天在写字楼上班，晚上出来卖点儿东西挣外快。

注意到阿静的摊位位置并不好，金格格忍不住问："你干吗不找个好点的摊位嘛，你看前面那两排多显眼啊，你的东西要摆那边，肯定好卖。"

"哪有那么容易。"阿静露出无奈的表情，"一下班就往这边赶了，还是来不及。我也想有个好位置啊，多出10元租金我都愿意，可好位置人人都想要，不是那么容易得的。"

"怎么确定位置自己已经占了呢？"

"这个简单，这里有不成文的规定，铺一张毯子，放一个凳子，就算是占位了。"

也许是在钱上"饿"极了，金格格自从卖旧货后，加上刘回收和炒粉周的刺激，已经钻到"钱眼儿"里去了，而且格外留意小的商机。她一听到"10元"，就马上动起心思来。她脑子里快速盘算着如何从这里面挣到金子。

"阿静，像你这样利用下班后的时间来夜市摆摊赚钱的白领，你认识的有多少？"

"20来个吧。我们都在那栋写字楼上班。"阿静指指不远处，那栋楼

也是金格格曾经上班的地方，是Y市较大的写字楼，里面上班的白领大约有三四千人。

阿静接着说："我们有的是原来就认识的，有的是慢慢混熟的，都很难占到好位置，一个月占一两回就算幸运的了。"阿静一边和金格格聊天，一边叹了口气，这好一会儿了，来来往往的人愣是没怎么注意到这个摊位的存在。

金格格不顾已经磨出血泡的脚的酸痛，蹲下来和阿静并排靠在了一起。

"阿静，这样吧，我来给你们占位。"

"你？你……不上班吗？我下班后不吃饭一路小跑都抢不上好摊位呢。"阿静惊讶地看着她。

"嗯……我……暂时没上班啦。"面对一见如故的阿静，金格格本想哭诉下自己今天惨痛的求职经历，但很快就克制住了，只是对阿静淡然一笑。

"阿静，这样吧，你要是信得过，你给我介绍下你认识的这些摊主，我来帮你们占位！保管你们的位置都很棒！"

"太好了！嗯，那……我们怎么感谢你呢？"估计阿静是想问"你想收多少钱呢？"看看不妥，硬生生咽下去了。

"我每天只占20个摊位。从夜市入口开始算，前面10个每晚除了城管固定收的3元外，一个摊位再给我3元；从第11个到第20个，给我2元就行了。"

"好啊，我先预定明晚3元价位的！"阿静兴奋起来。

“你今晚帮我统计下，看看有多少人需要占位。你的摊位费我不加钱了，友情互助嘛！”金格格大方地说。

“好啊，太好了！你等我一会儿，我这就去，你帮我看着摊位啊。”阿静说完，拿了包里的纸和笔就跑了。

半个小时后，阿静回来了，她兴奋地说：“格格，20个不够，我统计了下，有25个，前面10个‘黄金摊位’加3元，靠里边的摊位加2元。你说话算话哦，我明天要一个好摊位！”

成交！

金格格第二天就去批发店买来了30米塑料布，请店主裁出来25张一样大小的垫布。再去二手市场淘来25张塑料凳，砍价后2元1张，共50元，连同塑料布总共花费80元。

下午5点半，太阳依旧毒辣，金格格来到此刻还是一片空地的天桥夜市场，挨个将垫布和塑料凳子摆好。

6点开始，摆摊的陆续来了，显然看到了闯进夜市的不速之客。但正如阿静所言，大家尽管好奇，但都遵守默许的规则，谁也没说什么。

6点半，阿静和她的“摊友”陆续到了，7点左右，来摆摊的摊主基本到齐。大家从容地摆货，都为有了“黄金摊位”而喜形于色，付给金格格辛苦费也就特别爽快。

25个摊位，去掉阿静的摊位费。3元的摊位9个，2元的摊位15个，金格格成功拿到了57元钱。两个小时时间赚到57元，虽然脸蛋晒得冒出了汗，但这样的收入真不赖呢！

叠好自己的铺垫和塑料凳子，金格格看看手机，此时才7点半，夜市其实还没有开始，路上行人脚步匆匆，都是晚归回去吃饭的人。

闲来无事，金格格绕着夜市走了一圈。她发现有的摊主虽然摆了地摊，但是货物并不多，只占了摊位的1/4，有的则是松散地铺开，1平方米左右的摊位明显没有充分利用。这一类人，都是像阿静那样以售卖发饰或者精巧的手工艺品为主，她数了数，大概有10来个。

想到这，又一个主意来了。

她走到其中的一个摊主面前询问："你的东西不多，用一个摊位太浪费空间了。"

"是啊，费空间，费时间。进货多了，怕压货，我们这种小本生意可不敢轻易进货啊。因为进货少，摊位占着，铺不满货，一个晚上卖几个赚不了什么钱。可不卖吧，这好歹是条赚钱的路子；摆摊卖吧，哪儿都去不了，什么也干不成了。唉，鸡肋啊！"

"要是有小摊位出租，你愿意吗？钱只是摊位的一半。"金格格说。

"当然愿意啊。"摊主认出金格格就是今天为她占位的"好人"，很高兴地回答。

"你等等我。"金格格说。

紧接着，金格格来到阿静的摊位，和她如此这般说了起来。

半个小时后，方案出来了。

金格格以"免收占位费"的条件，分别要到了4个摊位的3/4，其中当然包括阿静的摊位。金格格将这12个摊位变成了"格子"，哈哈，夜市的"格子"铺横空出世了。在金格格的穿针引线下，摊主每天租用每个"黄金格子铺"付给金格格4元，12个摊主也协商了下，各自清点货物，明码标价，轮流做"掌柜"。原本需要每天出摊的"摊主"，现在只需要隔12天出一次摊就可以了。因为都是附近写字楼的年轻人，大家彼此

信赖，就这样皆大欢喜地完成了一次“整合”。

原本57元的收入，退掉3个3元的“占位费”，变成了48元，但是12个格子铺增加了48元的收入。

96元到手。

金格格不禁有些喜出望外，也为自己迅速运转的脑袋而感到扬扬得意。

钱来得比她想象中快得多，没想到一来一去，一天时间，她就收回了购买铺垫和塑料凳子的钱。更重要的是，96元一天，基本就是固定收入了。Y市阴雨季节不多，除去下雨的日子，一个月下来，夜市占位费和格子铺的摊位费，金格格大约能够赚2400元。

“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫。”金格格脑子里冒出这么一句话来。

回家路上，金格格有些心潮澎湃。

妈妈说：“人勤无难事。”其实，还应该再加一句：“难事更怕有心人。”

绝境之下，才能逢生，赚钱的商机总在不经意间。

加油！金格格！相信越来越明亮的明天就在前方。

11　传单·自考

投资自己永远是最不会赔本的生意

连续几周，求职无望。

金格格有些沮丧，同时也庆幸自己快速解决了住的问题，还意外发现了夜市的开财渠道。

进入更加炎热的7月，Y市进入全面“烧烤模式”。大批大学生涌入求职市场，金格格压力更大了，她担忧的不是自己的生存，而是自己今后该如何拥有竞争力，她有了危机感。

已经到了必须学习、必须充电的紧要关头了。

没有条件去大学学府深造，自考也是一条提升自己的路。

金格格查询到继续教育图书中心的地址，跑去询问了自考的情况。

自学考试每年4月和10月都有一次，每次可以报考4科。汉语言文学专业12科过关就可以获得专科文凭；13科过关就可以获得本科文凭，还能获得学士学位。图书中心的老师告诉金格格：“自学考试的文凭，不光国家承认，连国外也很肯定这个文凭，这是一个含金量相当高的文凭。相比函授和全日制大学文凭的获取，自考文凭的含金量与全日制等同，但费用却少很多。更重要的是，自考并不占用日常太多时间，专科和本科的科目还可以同时进行，有效期8年。”

专科加本科的书总共25本，八折后，总共花费1000元出头。报名费单科40元，25科1000元。金格格默默给自己下了铁任务：3年半时间，

用2000多元的成本，25科必须过关，拿下专科和本科文凭！

可能是看多了脑子一热买书最后半途而废的人，图书中心的老师语重心长地对金格格说：“自考很辛苦的，没有非凡的毅力很难坚持啊！”

“您放心！我一定会过关的。”

“呵呵……加油！姑娘！”

“嗯，加油！”金格格灿烂一笑。

扛着自考书回家的路上，金格格看到很多发传单的大学生。临近毕业，又到暑假时间，大学生出来兼职很正常。兼职？金格格心里一动，一想到能赚钱，她的眼睛又亮了。

“同学，谁请你们来发传单的？我可以吗？多少钱一天？”金格格接过一个小帅哥递过来的旅行社的传单，连珠炮地发问。

“可以啊，老板说他们一年四季都要招人发传单呢，人手不够。我和我同学一起来的，10元1小时，我们每天发3个小时就回去。”

10元1小时？

这钱对一般人来说，可能觉得又少又丢面子，可对于金格格来说，简直就是天上掉馅饼呀。

将书拿回出租屋后，按照小帅哥给的地址，金格格直接去了这家旅行社，见到了这家旅行社负责宣传的经理。

“我每天可以发6个小时。中午和晚上。”金格格简单客套后，直奔主题。

“晚上？”

“对，白天确实人多，可晚上的夜市才是人流如潮。晚上出来逛夜市的人都很悠闲，有耐心看完传单的内容，就算暂时没有这种需求，也能混个脸熟啊。发传单，不就是混个脸熟吗？”

“混脸熟？呵呵，这个说法很有趣。确实，提高知名度就是‘混脸熟’。”经理点点头，赞同金格格的观点。

“我以后上午9点到12点可以去繁华的街道发，晚上6点半到9点半去夜市发。您觉得怎么样？”

“你可以长期发？”

“这半年，我暂时不考虑做别的事情，可以的。”金格格肯定地说。

“行。我们按规定，10元一小时，6小时，60元，一天一付。我们会不定时派出员工去监督的，不可以偷懒哦。”

“放心好了，欢迎监督！”金格格笑了。

“经理，我还有一个建议。”

“什么？”

“能不能发一件印有你们公司标识的衣服给我，这样更像样子嘛！”金格格说。

“没问题。帽子，衣服，裤子，我马上给你找两套，让你换着穿。我还怕你不愿意穿呢，穿着我们的衣服就是为我们旅行社做广告，我们求之不得。只不过一般的大学生想兼职挣钱又怕丢面子，你算是个例外！”经理笑眯眯地说。

“呵呵。”金格格尴尬地笑了一下，这个“例外”指的是“脸皮厚”吧。一般人，谁能拉下脸，不但要在大街上站着，被毒辣的太阳晒着，还要

扯着嗓子喊着，到处发传单。

不一会儿，工作服拿来了，居然是某著名运动品牌，嘿，还赚了两套名牌衣服呢，金格格心想。

金格格边试穿衣服，边心想：一天60元，一个月就是1800元。

耳旁又响起妈妈常说的一句话——小孩子是苦不坏的。在没有先天资本的情况下，年轻便是最大的资本，因为年轻，所以未来有诸多的可能性。但如果在年轻时选择了安逸，就意味着将来得吃更多的苦。短暂的安逸，换来的是一生的卑微。而年轻时的努力，将让人生焕然一新！生活不曾赐予金格格安逸的选择，奋斗就成了唯一的出路。

出了旅行社的门，金格格对着天空抛了一个飞吻。

Y市，请你见证，我要拥有自己开创的灿烂人生！

12　传单考验

有发现问题的眼睛，又有解决问题的头脑，这就是工作能力

Y市持续高温，早晨8点的太阳已经很刺眼。

旅行社距离金格格的住处约两站路，她没有坐车，步行过去，大约20分钟，走到旅行社已经微微出汗。

传单放在一个小间里，一摞接一摞，印了好几万份。每一摞都有2000多张。

经理说："你可以发一天搬一些，也可以一次性多搬一些到自己住的地方，随你自己。"金格格点头，和她一起来领传单的还有好几个大学生，他们中大多数都是两三人抬一摞，合用，像金格格这样孤军奋战的则少之又少。

金格格抱起一摞，嘿，真的挺沉。

抱着一摞传单到了天桥上，金格格的额头上已经沁出了汗水。这时候金格格才发现自己没有带水，赶紧到附近的报刊亭买了一瓶矿泉水，一仰头就喝掉了大半瓶。

这会儿天桥还没有什么人，大型商场一般都要到9点半后才开门，此刻来往的只是一些流动的小摊贩。

金格格在路旁的树边坐了下来，将传单放在一边，解开绳子，抽出一张读起来。只见B5大小的传单上密密麻麻地印着旅行社的信息，大部

分都是旅游线路图，详细地介绍每条线路的行程，还配着极小的图片。说实话，内容介绍虽然详尽，但是除了“美美假期旅行社”的名称和电话，其他的信息如果不仔细看，很容易漏掉，对视力不好的人来说，恐怕就得拿着放大镜才能看清楚了。再仔细看这些旅游线路，价格确实不高，安排合理，真挺超值的。

9点左右，人流量加大，发传单的队伍也逐渐壮大起来。Y市作为旅游城市，发旅游传单的人多，这倒也不奇怪。金格格捡起一些被游客扔弃的其他旅行社发的宣传单，发现大同小异，都是花花绿绿的颜色、密密麻麻的字体，想要了解内容非常费劲。而发传单的人都是一看到有人过来就蜂拥围上去，拒收传单的比接收的多，即便是接收了，也是看一眼就丢掉了。

和金格格一起领宣传单的几个大学生也在天桥旁派发传单，但是他们懒洋洋地站着，似乎并不着急，还有说有笑地聊天。

“你好，我是美美假期旅行社的，这是我们公司的旅游宣传单，您看看。”金格格看到一对情侣模样的人过来，忙上前客气地介绍。可是，等到她把宣传单递上去的时候，两个年轻情侣却绕过去走掉了。

“您好，我是美美假期旅行社的，这是我们公司……”金格格看到一个中年人过来，忙递上自己的宣传单。中年男人看了她一眼，不高兴地说：“你没看见我赶路吗？我就是Y市的，不旅游。”说完，蛮横地将手一挡，金格格递过去的传单被拍到了地上。

“你好，我是——”金格格迎上前去，刚要把传单递给迎面而来的大叔，大叔嘀咕一句：“一天到晚发这些乱七八糟的东西！烦不烦？！”说完扬长而去。

一个提着菜篮子的大妈过来，金格格迎上去：“阿姨，我是美美假期旅行社的，这是我们的宣传单，您有空拿回去看看。”

大妈停下来，面带微笑地看着金格格，大声说：“好呀，好呀，旅行社好呀。”

金格格正要耐心给大妈做介绍，大妈笑眯眯地问：“闺女，能多给我些吗？我拿来垫桌子。每天吃饭都得用，我每天拿一摞回去，省事。”

“这——”金格格哭笑不得，无奈地拿了一小叠给大妈。

发传单还真不是好差事。

天气越来越热，金格格已经接连喝了两瓶水了，也发了两个多小时的传单，身困体乏，时间进入11点半，金格格用笑脸相迎收获了一连串的白眼和训斥。而那些大学生呢？先前还叫嚷着，现在也没了声响，蹲的蹲，找树荫的找树荫，偶尔有人来了，才会懒洋洋地往人家手里塞上一张。金格格注意到有两个学生，已经在收拾东西，打算打道回府，她很纳闷，因为他俩压根就没怎么发呀。

见金格格往那边瞅，旁边发传单的一个中年大嫂从鼻孔里发出两声冷哼，斜着眼睛，慢条斯理地说：“姑娘，就你傻，老老实实发，人家都把宣传单藏起来送给收废纸的喽！”

金格格这才意识到，发传单这个活，并没有任何约束。发多少，发给谁，发的效果如何，似乎旅行社都没办法了解。这也难怪那两个大学生不急不慌地到点儿就撤。

这不是典型的“磨洋工”嘛。爸妈从小教她，做人做事都要踏实真诚。让她拿人家的钱却不好好做事，她还真学不来。

金格格走近中年大嫂，轻声问：“姐，那你为什么要发呢？”

“喏，旅行社是自家人开的呗，我给我妹打工呢。”中年大嫂怪腔怪

调地回答。这个答案倒也实在。

发完手上的传单后，顶着烈日，金格格步行回到出租屋简单吃了一顿“多功能电饭锅”制作的“美食”后，赶紧去楼下买了一瓶白醋和一大包白砂糖。

今天买了两瓶水，花了3元，让金格格有些心疼。两个瓶子留了下来，她要用这个制作“解暑佳饮”——糖醋水。每到夏天，农村的农活最多的时候，母亲就会买来白醋和砂糖为家人调制糖醋水。根据个人对酸甜度的喜好，加水稀释，摇匀后，酸酸甜甜的，成本低，口感好，还解暑解乏。她决定以后发传单的时候都随手带上两瓶糖醋水，这样一个月下来，也能省下好几十的水钱呢。

接下来的一段时间，金格格一边发传单一边留心细节：发传单的人很多，接收传单的路人也不少，但是真正认真看的人却很少。不仅如此，人们对硬塞到手里的传单总是流露出厌恶的神情。

发传单到底有没有效呢？效果肯定是有的。而且相对于其他比如电视、报纸、广告牌等宣传方式，发传单这种“地推”的宣传方式算是最经济也最容易捕捉到客户需求的了。从金格格的角度出发，她也希望这种方式被肯定，毕竟每个月虽然辛苦但仍然可以通过这份工作为自己带来一份稳定的收入。

可是怎样才能让传单发得有效呢？金格格动起了脑筋。

她认为想要发单有效果，是有技巧的，将自己的思路整理了之后，她决定给旅行社的经理写一封建议信：

对美美假期旅行社“地推”宣传的建议

尊敬的旅行社领导：

我是贵社临时聘请的发单员金格格，首先，我非常感谢你们给了我一个发宣传单的工作，让我可以暂时渡过难关，解决失业后的生活问题。

一个月来，我除去一天下雨，每天发单6小时，地点主要集中在天桥和夜市。在这一个月的发单过程中，我发现像贵社一样发单的旅行社很多，发单员也很固定，各旅行社的宣传单内容也大同小异。我通过仔细观察，发现了这样一些问题：

1. 来往的行人普遍对宣传单有排斥的心理，不愿意接收宣传单，即使接了，也很少细心看。

2. 因为发单效果与自己没有关系，发单员盲目发单，发完了事。

3. 当具备旅游需求的人有一些疑问的时候，发单员解释不清楚，潜在地丢失了客户。

4. 宣传单信息量太大，排版混乱，让人很难从中找到自己需要的信息等。

鉴于此，我斗胆提出几点粗浅的建议：

1. 改变宣传单的“大众脸”，减少宣传单的数量，提高质量，增加赠品等路人感兴趣的东西。以美美假期旅行社为例，每天要发出5000份左右的宣传单，加上发单员的工资，每天的成本大约需要2000元。同样的2000元，不妨这样分配：印制2000份宣传单，用3000份宣传单的价钱换成纸巾、钥匙扣、一次性笔、小孩喜欢的玩具等小物件，或将宣传单设计成扇子、扑克牌等实用物品。

2. 减少发单员的数量，提高单个发单员的时薪。美美假期旅行社每天大约有8个固定发单员，以每人每天发3小时，每小时10元为标准，一天的发单支出为240元。如果精简到4个人的话，可以提高一倍的时薪，

每人20元时薪，同时提高要求，提前做好培训（统一着装、了解旅行社宣传单上内容、讲授发单技巧等）。这样的话，看起来发单员少了，但美美假期旅行社的宣传品质却提高了。

3. 在宣传单的内容上做好取舍。当前旅行社的大多数宣传单容量都过大，密密麻麻让人看起来很有压力。建议美美假期旅行社的宣传单可以突出重点，介绍主推线路或经典产品。一张单上突出一个产品，让人过目不忘，一名好的设计师真的很重要。

4. 为了调动发单员的积极性，可在宣传单上设计能够剪下的赠券，赠券下面留下各个发单员的编号，客户有需求的，凭借宣传单页的赠券去旅行社咨询产品。公司根据客户提供的赠券下面的发单员编号，对发单员做一定的提成奖励。

5. 扩大宣传单的版面，在宣传单上增加客人需要的信息，如日历、地图等。

以上是我几点不成熟的看法，恳请指正。

发单员　金格格

第二天去领宣传单的时候，金格格带着用信封装好的建议信，悄悄地将信放在了陈经理的办公桌上。

13　员工大会

每一份工作都是一个机会，不论它多不起眼

第一天，毫无音讯。

第二天，毫无音讯。

第三天，金格格领宣传单的时候看到了陈经理，陈经理若无其事地走过，只是礼貌性地和金格格打了声招呼。

金格格心里有些打鼓：这是什么情况？陈经理没看见她的信？还是她写建议信这个举动太冒昧了？

她不禁有些懊悔，金格格呀金格格，你好好发单就行了，不就是个临时工吗？你为什么非要多此一举呢？太把自己当回事了吧。

心理活动再丰富，活还得干。

金格格抱着一摞宣传单来到天桥附近，轻车熟路地找到自己的“据点”，开始发单。

经过一个月的“摸索”，金格格已经总结了一些发单技巧。比如：

发单的时候，不能说太长，等你把“你好，我是美美假期旅行社的，这是我们公司的宣传资料，麻烦你抽空看看，这里面一定有你或者你朋友需要的信息。你现在不需要也没关系，可以先留着，等你需要的时候再用……”这样的长话说完，路人早已不见踪影了。与其这样说得口干舌燥而毫无作用，不如微笑着说“美美旅行社！”或者“99元Y市一日

游！”“采摘路线开通喽，免费吃水果！”这样简短又有诱惑力的内容。

其次，金格格遇到有需要帮助的人也会主动帮忙。比如，上天桥时，帮人推推车；遇到老人扶一扶；看到人家的东西掉了，帮忙捡一捡。拿人手短，吃人嘴软，接受了金格格热心的帮助后，人家也不会介意接收一张传单这么简单的事。

当然，有时候还需要见义勇为。

比如上周——

“先生！你忘了给我手机号码了！”金格格突然冲上前去，对一个刚刚拒绝了她传单的中年男人喊道。

中年男人着装得体，气质儒雅，面对金格格的“纠缠”，表情显得有些愠怒，但并没有说话。

金格格拿着纸和笔，一边写一边说：“请您务必给我留一个电话，这是我的工作！”说完，把纸和笔递给中年男人，撕下来的那一截不规则的纸上写着——小偷！！！两个字外加3个感叹号！中年男人顺着金格格目光的方向，果然看见一个表情古怪、身材极瘦并留着黄头发，看起来十六七岁的男孩儿，男孩儿一只手放在衣服外面，眼神飘忽诡异，另一只手放在口袋里，口袋鼓着，一看就知道是一个扒手！一看中年男人看过来，年轻扒手顺着人流往另一条巷子走了。

中年男人下意识地摸摸自己的口袋，松了口气，表情也由愠怒转为感激，微笑着说：“谢谢你！”

“不客气。天桥上小偷很多，我在这发传单遇到过好几次了。”金格格一边说一边下意识地给中年男人递传单，这都成职业习惯了，“先生，您或您的朋友需要旅游，别忘了找美美假期旅行社。我们是专业的！”

“哦。”许是出于感激，中年男人停下匆匆的步履，耐心地看了看宣传单，问道：“你是美美假期旅行社的员工？”

“我……呃，也……算是吧。”

“什么叫也算是？”

“我是美美假期旅行社的发单员，临时的。”金格格回答道，然后用明快乐观的语调接着说：“但是，我已经发了一个多月了，我对传单上的线路都比较了解，有什么不明白的您可以问我，也可以打公司电话！”

“我周末想带家人出去玩玩，你觉得怎么安排比较合适？”

“那我推荐您走C路线。这条线路不仅有Y市久负盛名的7个景区和1个人文景观，可以让您充分领略Y市的滨海特色，而且还有海滩，海滩边有泳池，还有游乐场，虽然只停留两个小时，但孩子一定喜欢。晚上还可以欣赏Y市海边夜景，有需要的可以住在海边，当然，费用还需要加付。不住的话，公司还会派专车在9点半将您送回市区——这么划算的线路，只需要99元！活动价，超值价，真的值得一去！”

中年男人看看金格格，眼角的笑意越发浓了。

“哦，确实很有吸引力。”中年男人从公文包里抽出一张名片，递给金格格，说：“这是我的名片，我姓杜。请问你贵姓？”

“免……贵，姓金，金格格。”金格格看到名片上写着“杜松”，随即将名片放进了口袋，发传单这么久以来，收到路人的名片，这可是头一遭。

“格格？原来是位公主。哈哈，谢谢，谢谢你今天让我避开了三只手。再见！金小姐！”杜松和金格格挥手作别。

金格格心里涌上喜悦，这样的遇见真是美好，怪不得人们常说，赠人玫瑰手有余香呢，帮助了别人，确实会令自己感到满足。

一个月里，金格格努力寻找着工作的乐趣，用自己的诚意换来旅行社每天按时发放的工作薪水。

第二天准备去领宣传单的时候，陈经理叫住了金格格。

“今天不要去发传单了，工资照付，9点请参加美美假期旅行社的员工大会。”陈经理说。

“员工大会？”金格格反问。

“对，发单员也是员工。”陈经理明白金格格的疑惑之处。

“呃，好的。”金格格隐隐觉得今天的会议与自己的建议信有关系。

9点，金格格穿着美美假期黄色员工装，带着黄色太阳帽，准时来到了旅行社的会议室。

这间屋子不算大，长方形的会议桌，金格格进去的时候里面已经黑压压一片，大约20来个人围坐在桌前。陈经理坐在上方，旁边还有两个空位。陈经理见到金格格，示意她坐到其中一个空位上。

金格格感觉受宠若惊，那么多的正式员工坐在桌尾，自己一名临时发单员却坐在经理身旁，这也未免太哗众取宠了吧。

“坐。”陈经理似乎看出了金格格的顾虑，朝她点点头。

金格格这才坐下来，往身后一看，看到了“员工表彰大会”的字幕。她的心莫名“突突”直跳，这“表彰”二字悬在她的头顶，仿佛是为她量身定做的。

没多久，一个人进来，员工们纷纷鼓掌，金格格扭头一看，咦，居然是——杜松？

杜松向大家示意问好，然后，躬身，伸出手来与金格格握手，诚恳地说："感谢金小姐能参加我们的员工大会！"

陈经理站起身，向金格格介绍道："金小姐，美美假期旅行社是三位股东合股的公司，杜总是我们旅行社最大的股东。"

接着陈经理面向大家，用高亢喜悦的声音说："今天，是我们美美假期旅行社的季度例会，这次例会的主题是员工表彰！我宣布，表彰大会现在开始！"

全体员工鼓掌，大家眼里闪现出激动和期待。

"今天的员工表彰大会，我们首先要表彰的是一位特殊的员工，说她特殊，一是因为她身份特殊，她并不是我们美美假期旅行社的正式员工；二是因为她做了两件特殊的事情。她是谁？想必大家都猜到了，没错，她就是坐在杜总身边的金格格小姐！至于是哪两件特殊的事，这个谜底就请杜总为我们揭开——"

陈经理说完，杜松站起来，满脸笑容，举起一封信，那正是金格格放在陈经理办公桌上的建议信，高兴地说："首先，金小姐作为临时的派单员，发单仅仅一个月就发现了问题，不仅如此，她还写信给我们提出解决问题的可行方案——这些方案，和我们的想法不谋而合，正是我们马上要改进的地方，说明金小姐是个注重细节的有心人！俗话说，细节决定成败，重视细节这一点对年轻人来说，不容易做到。这一点，值得我们全体员工学习，也值得我们表彰！"杜松一说完，下面的员工纷纷鼓掌，向金格格投来赞赏的目光，金格格脸红了。呵，这样被人表扬还是头一遭呢。

“第二件事嘛，是我亲身经历，也是意外发现。金小姐在发单的时候，穿的是印有明显的美美假期旅行社标识的服装，本身就是活广告。发单的时候热情、主动，还非常努力了解传单信息，与路人沟通。我得到过金小姐的帮助，还和她有过愉快的交流，金小姐虽然是临时工，但其工作表现，远超我们的正式员工。金小姐，请允许我代表美美假期旅行社表达对你的谢意！”说完，杜松转向金格格，朝她鞠了一个90度的躬。这个动作完全出乎金格格的意料，她吓得赶紧站起来，连连摆手说：“不要，不要。”下面又是掌声不断。

“为了表彰金格格小姐对公司的贡献，经股东商议，决定：一，将2000元特殊贡献奖颁给金小姐。二，从今天开始，金小姐发单的时薪由原来的每小时10元，提高到15元！每月再允许金小姐带6小时时薪放假两天！等公司宣传方面措施调整到位，还将继续上调金小姐的工资。三，如果金小姐愿意的话，欢迎正式加入我们旅行社，负责培训发单员。”

金格格有一种白日做梦的感觉，看着面前的杜松，他的嘴一张一合，说出的话好不真切。2000元，真是好大一笔奖金啊，相当于发单200小时呢。而且……时薪升了，15元一小时，这就意味着金格格每天发单6小时可以获得90元的报酬！一个月可以获得2700元！还有两天不用干活也能挣到90元一天？！这一切都是真的吗？！金格格暗自狠狠掐了一把大腿。还……还让正式加入美美假期旅行社？这算是找到工作了吗？

但冷静下来之后，金格格明白，自己的志趣并不在此，这并不是一份自己喜欢的工作。

接过2000元的大红包，金格格激动地不停鞠躬。

付出一定有回报，虽然金格格并不认为自己有多聪明，但她认真努力，愿意付出，换来的是别人对她的认可和尊敬。上天并没有给她优越

的家境，但给了她前进的动力。金格格坚信自己手中握有一个藏满宝物的口袋，她现在只是打开了一道缝便已然收获惊喜，如果全部打开它，自己的世界一定会变得很不一样吧。

金格格接受了红包，也接受了加时薪的好事，但是她委婉拒绝了正式加入美美假期旅行社的邀请。她的梦想是什么？她也不是特别清楚，但她知道自己不应该停留在这里。金格格明白，赚钱不是人生最重要的事，只有做自己喜欢并擅长的事，才会快乐，也才会有成就感，才能实现人生的真正价值。

在这之前，发单员的工作只是谋生手段而已。在能够做自己最喜爱的事情之前，得赚到足够的钱，还得不断提升自己，发展自己。生活之前，先得生存。在梦想照进现实以前，先得在现实的泥泞里打滚。

她需要攒钱，来积累自己的“钱种子”，再让种子生根发芽。但是，她绝不为了攒钱而攒钱，只有有所坚持，她才会有更多自由去选择自己想要的人生。

14　上紧发条的时间

爱财并不可耻，因为它是你存活在这个残酷世界上的资本和底气

忙碌的时光总是稍纵即逝，一晃，半年过去了。

在这半年里，金格格每天早上5点半起床，清扫1楼到6楼。

7点洗漱，吃早餐。7点半到8点半看书。8点半出发去领传单，然后发传单，12点回出租屋。

吃过午餐后，休息一个小时。

下午1点继续看书，一直学习到4点半，中途休息半个小时，吃个水果，或者喝杯水，或者小憩一会儿。

下午5点，简单吃过晚餐后，金格格便带上铺垫和塑料凳去天桥占位了，顺便捎上上午未发完的传单。

之后的时间，金格格都是一边占位，一边发传单，金格格自豪自己可以将时间利用得如此紧凑，那些糟糕的情绪完全无法渗透进内心一丝一毫。

收到占摊位的钱，发完手里的传单，已经是晚上9点半。

9点半，Y市的夜生活才刚刚开始。但此刻忙碌了一天的金格格，疲惫地抱着铺垫，提着塑料凳子回家。

10点钟，金格格开始洗澡、洗衣服，收拾自己不能再简陋的出租屋，这是她一天中最开心、最放松的时候。一张简易木制小方桌，一个小木凳，一块漂亮干净的桌布，一个插着绿萝的玻璃瓶，枝叶繁茂，从瓶口蔓延到桌面上，这一切看起来是那么普通不起眼，但又是如此生机勃勃，仿佛给简陋的居所增加了些许诗意。金格格平时便是在这里读书。

金格格曾经看过日本一位杂物管理咨询师提出的“断舍离”的概念，那位咨询师认为丢掉自己不需要的东西，居住在宽敞明亮的地方，只有极简生活，才能带给自己更多自由，更加专注地做自己认为重要的事情。

虽然，金格格丢掉很多东西，并非出于迎合这个概念，而是因为曾经一度穷困潦倒。无心插柳柳成荫，每晚10点半，金格格都能很专注地开始读书，心无杂念。

12点半，准时睡觉。

因为每天早晨的“晨扫”和每日发传单的锻炼，金格格身体变得愈来愈好。

金格格每个月可以从夜市获得2400元左右的收入，发传单2700元，再加上陈姨付给她的400元，以及每月卖垃圾的600元。半年下来，金格格的账户里奇迹般地已经积攒了32800元。

这32800元的积攒十分不易，每一元每一角都是金格格的辛劳所得，金格格生活得十分节俭，这半年里最大的开支就是购买自学考试书的1000多元。

金格格仍然每个月去银行存基金定投，和大堂经理徐亮，一来二去，也成了熟人。

“嗨，格格。”他不再称呼金格格为“金小姐”，而是采用了一种朋友间才会这样打招呼的昵称。

金格格也不觉得别扭，反而觉得温暖。在Y市这样一座陌生而冰冷的城市里，她终于有了一个朋友了不是？

“又来存钱？”徐亮笑眼弯弯，他看到金格格很高兴，却也意外于金格格每个月的准时光临，不知不觉，每个月在固定时间期待见到她，似乎已经形成了一种不自知的习惯。

仔细瞧瞧，金格格虽然长得不算漂亮，却越看越觉得可爱，她身上的那股倔强与朴实，形成了某种特殊的磁场，深深吸引了徐亮。

金格格似乎很赶时间，她是一路小跑着进银行的，额头上布满细细密密一层汗。

徐亮递给她一张纸巾，建议道：“其实你可以将基金和银行卡捆绑，自动扣款，这样就不需要每个月来一次了。”

金格格却固执地摇摇头，说：“我就想看我是怎么把钱妈妈一点点放进去的，我享受存钱的幸福。”

每一块钱，都是金格格洒落在Y市的汗水和泪水。

每一块钱，也是金格格在自己的人生大地上，播下的一粒一粒种子啊。

爱财并不可耻，因为它是你存活在这个残酷世界上的资本和底气。

“也好。”徐亮眼底满含笑意，还有一些说不清道不明的神采。

金格格捏着那张薄薄的存单，忍不住放在嘴边亲了一口。

如果你曾为钱真心实意付出过，你曾为钱花费了你的精力、时间和感情，你就会发现：钱，是世界上最让你觉得亲切的东西，因为它是你丈量世界的脚步，也是肯定你奋斗价值的成果。它不会说话，但它会成长，它一点点增加的过程，就是你自信心建立的过程。如果钱是种子，这颗种子的魔力在于，它还会引导你种下别的种子，催开你心中的花朵，在贫寒岁月里，给你光明，给你温暖。

这些种子中，第一颗发芽的是金格格刚刚拿到的，汉语言文学自考4科通过的单科过关成绩单。

她欢呼着，激动不已。

这个世界，曾让她觉得冷漠，但在绝境当中，她又在最底层的世界里看到了梦想存在的可能。

在最深的绝望里，看到最美的风景。

人生正是如此。

强大的内心，来自逆境的锤炼。时间如此马不停蹄，金格格却乐在其中，不知疲倦。

金格格不知道自己的梦想在哪里、是什么，但隐隐觉得自己离梦想越来越近了。

15　杜松的咖啡

野心是成功人士的翅膀，机会总会光顾努力的人

在往后很长的一段时间内，金格格的生活都很忙碌，也很平静，波澜不惊。

未来是什么样的？金格格不知道，但她并不在意，因为那并不重要，重要的是每一天她都在为未来而努力，每一天都不曾懈怠。

傍晚，金格格占完摊位，正忙着回家时，手机忽然响起。

她的手机很少响，在Y市，除了徐亮，她几乎没有朋友，但徐亮并没有她的号码。

她放下垫子和塑料凳，一看号码，似曾相识，又一下想不起来是谁。

“喂，你好，哪位？”金格格接通了。

“金小姐，你好，我是杜松。”温和磁性的男声传来，极富魅力。

“杜总，您好。”

“金小姐，有时间吗？一直忙着，所以才没有约你，今天想请你喝一杯咖啡，能赏脸吗？”杜松说话不急不缓，给人一种无法拒绝的感觉。

“这……”恰好，金格格今天给自己放了一天假，没有发传单。此时，不到8点，她确实有时间。

“你住哪儿？我现在去接你。”杜松很礼貌。

“我……”

“你说一个地方也行，我开车过去。”杜松身上一定有一种魔力，让人无法拒绝，哪怕只是声音。

“天……桥。”金格格不由自主地说了出来。

“哪个天桥？你等我。”

“Y市的彩虹天桥。”自己手里还抱着给人占摊位的垫子和凳子呢，如果见面，就先将这些东西放回住的地方，不然也太狼狈了。金格格心里这样对自己说。

“我看到你了，你别动。等我。”杜松说。天桥下一辆白色的凌志轿车靠着路边缓缓停下，闪了闪灯，杜松从车上走出来，朝天桥上抱着垫子、拎着凳子的金格格挥手。杜松穿着长袖的粉色衬衣、卡其色的长裤，看起来，比上次见到要年轻很多。

“金小姐，下来。”杜松在桥下朝她挥手。

“可我，噢……好吧。”金格格挂断电话，老天爷终究还是没给她躲开狼狈的时间与空间。

就这样，金格格穿着旅行社的T恤，戴着帽子，抱着垫子，拖着一摞塑料凳子……来到了杜松面前。杜松不介意，仍然是一脸笑意。

“杜总，要不……你等我下，我先把东西送回去？”

“好，我送你，把东西放后备厢。”杜松打开后备厢，帮忙将这些塑料垫子和二手凳子放进里面。

金格格住的地方属于小巷，非常窄小，车子进去并不容易。七拐八拐，杜松好不容易才将车开了进去，来到金格格住的地方。

破旧黯淡的楼房与杜松的纯白色轿车形成鲜明的对比，金格格利落地从车上拿下凳子和垫子进到楼内，然后“噔噔噔”上楼。金格格将东西放好后，想了想，摘下帽子，脱掉“广告衣”，换了一身简简单单的白色T恤，搭配一条浅蓝色的牛仔裤，看着镜子中的自己，总算勉强过得去了。金格格又三下五除二将被帽子压乱的头发高高梳在脑后，就匆匆忙忙下楼了。前后不到5分钟。

“这么快？”杜松很惊讶，见金格格过来，赶紧打开车门。

“啊？”

“你和别的女孩子不一样。我以为我要等一个小时呢？”

“啊？”

“化妆啊！哈哈。”

“噢……”金格格傻呵呵一笑。化妆？她连化妆品都没有呢，一瓶大宝走天下。

“金小姐，你很忙嘛，这又是垫子又是凳子的是干哪一出啊？”杜松虽然开着玩笑，但声音轻柔，让人不由自主产生信赖，想与他交流。

“嘿嘿……”金格格不知道该从哪儿说起，但还是简单讲了自己做格子铺的事情，杜松听得哈哈大笑，侧脸对坐在副驾驶的金格格说：“金小姐不简单嘛，有头脑！”

“嘿嘿……”金格格又一次尴尬地笑了。不是被逼无奈，谁愿意走这样的路？算了，说这些没用，杜松与自己不是一个世界的人，他养尊处

优，岂会懂得底层人的悲欢？

习惯了平日里的嘈杂和各种复杂的味道，金格格坐在干净的车上倒显得浑身不自在，她拘谨得手脚都不知道该往哪儿放。

车子开过喧闹的市区，驶入海边，在一家别墅前停了下来。别墅的门前挂着一块匾额，上面写着“驻云仙居”4个字，原来是一家私人会所。会所的外观风格简约，里面也布置得看似随意，陈设并不浮夸，船木制成的桌椅给人一种厚重的感觉。每个桌上都有一束新鲜的百合，空气中百合清幽的香气与悠扬的音乐混在一起，让人瞬间放松下来。

杜松早已预定了雅座，并非包厢，只是门可以推拉，私密性很好。对于金格格来说，她来到这个地方无疑是刘姥姥进了大观园。

金格格下意识地看看自己的着装，咬咬嘴唇，特别尴尬。再看向旁边站立的面带微笑的服务员，她们的着装十分高雅，衬得坐着的自己像一只卑微的丑小鸭，金格格觉得自己与这个环境有些格格不入。但——既来之，则安之吧。

“金小姐，你想来点什么？”杜松示意服务员将菜单递给金格格。

“我……随便。”金格格连连摆手。

“好，那我来。”杜松依然好脾气，“服务员，来，老规矩。”

服务员倒上柠檬水，微笑着答：“好的。”

嘿，看来杜松是常客啊。

没多久，菜也陆续上桌：香脆面包片上摆放着喷香的煎鹅肝，一小碟黑胡椒嫩牛肉粒，一碟意大利面，一份蔬果沙拉，一份红酒雪梨，一份奶油蘑菇汤，一小块提拉米苏蛋糕，一杯白葡萄酒。

杜松一直儒雅地为金格格做示范，始终面带着微笑。

金格格学着杜松的样子，将餐巾展开，垫在盘子下，又举起酒杯，晃了晃大口水晶杯里的那一小汪酒，笨拙地与杜松干杯，随后才开始就餐。

真好吃啊，这样的体验，对金格格来说，宛如梦境一般。她第一次知道原来鹅肝是那样细腻肥美，意大利面是那样黏滑爽口，第一次知道蘑菇汤还能够做得那么香浓，也是第一次喝下水晶杯盛着的葡萄酒，在微醺的醉意里感受世界的迷离。

“喜欢吗？”

“啊？”

“喜欢这儿吗？”杜松问。

“喜欢！不过……肯定很贵。”金格格已经习惯了精打细算，这样高消费的场所，她平日里想都不敢想，即使是杜松请客，她也觉得不自在。

“喜欢就好，不要太在意价格。人生在世，草木一秋，生活质量也很重要。不能苦一辈子，尤其女孩子，别让自己太辛苦。”

“嘿嘿。”金格格笑了笑，心想：你不曾有过绝境，是不会理解人在绝境下的心境的。

两人默默地吃，音乐如流水般，偶尔触到杜松的眼神，金格格心里就轻微颤动一下。

“工作辛苦吗？”杜松对上她的双眸，温柔地问。

“不……不辛苦，挺好的。”金格格腼腆地笑。

“金小姐青春逼人，真好。”杜松端起葡萄酒，微笑地看着金格格，示意碰杯，“让我们一起为年轻干杯，是你的年轻。”

“呵——谢谢。”金格格将酒一饮而尽。带点涩味的葡萄酒她还喝不惯，但为了显示诚意她喝得很豪气。

你一句，我一句，杜松的谈话并没有什么目的。

内容很少，很淡。

看夜色渐浓，金格格越发局促。杜松很善解人意地向服务员示意：“埋单。”

“好的，先生。两位一共是798元。”服务员面带微笑。

“噗——咳咳——”金格格正含着的一口柠檬水差些从嘴里喷出来，意识到不礼貌之后，她又硬生生吞下去，呛得整张脸通红。她像被吓到了一样，内心在咆哮：798元？有没有算错？

杜松看了她一眼，似乎她的反应是意料之中的，他低头掏钱包，眼角全是笑。

“这里的鹅肝是进口的，所以不算贵。”杜松说。

服务员很有礼貌地对金格格解释道：“女士，我们这份套餐目前是特价，以前一份鹅肝就是这个价格的。今天特意送了你们一瓶佐餐的白葡萄酒，杜先生常来，他知道的。”

“哦，这样啊。”金格格闭嘴，没再吱声。

上车后，金格格忍不住冲杜松说道：“杜总，刚刚的饭太贵啦！这是我4个月的伙食费加生活费！您赚钱容易，没体会，可我知道钱好难挣的。”

对金格格的反应，杜松并不惊讶。

“我来Y市的时候，比金小姐还要年轻，”杜松一边开车，一边说，“我当时口袋里揣着14元，那是我的全部家当。10年前，Y市还非常荒凉。我搬过砖，卖过菜，洗过碗，做过护工，收过破烂，品尝过世态炎凉，体会过冷漠和白眼……看到金小姐，我想起了自己曾经的样子，在你身上我看到自己的影子。10年过去了，我遇到过好机会，也有贵人相助，才可以不为生计奔波。”

杜松说这些话的时候很平静。金格格很惊讶，如今的杜松是大家眼里的成功人士了，却没料到，10年前的他居然和自己的境遇差不多。这又一次给了金格格勇气，贫穷不可能一直延续，当你开始奔跑，一切都变得有意义起来，这世界承认每一个人的努力，刘回收、炒粉周、杜松，都是这样。

“杜总，第一次知道您还有这样的经历，您真了不起。”

“金小姐，你身上有一般年轻人没有的东西。你知道是什么吗？”

“嗯？是什么？”

“野心。”

“野心？”

“是的，野心。”杜松没有看金格格，眼睛盯着前方，专注地开车。

“杜总，您可能看错了，我没有什么野心。我努力工作，为生计奔波，是因为我没有背景，没有依靠，遭遇了失恋……哦……”金格格意识到自己说多了，顿了一下道，“一个人一无所有，无所依赖，又无路可退，除了努力，还能怎样？我只是在面临绝境的情况下无奈地选择了奋斗，我可没有什么野心。”

杜松扭头看了一眼金格格，继续开车，然后用更加平静的语气说：“你外表冷静，但内心有着改变命运的野心。没有野心，你或许现在已经是美美假期旅行社的正式员工了。我很遗憾，但为你的选择惊喜。或许，金小姐内心有些不甘，不甘心人生平淡。当然，野心是褒义词。野心是成功人士的翅膀。”

杜松的车穿过狭窄逼仄的街道，一直将金格格送到楼下。

“杜总，谢谢您今晚的款待。”

“今晚没喝上咖啡，下一次请。你可是我的恩人。”杜松又笑，然后温和地说，“早点休息，晚安。谢谢金小姐陪我度过一个愉快的夜晚。”

“晚安。”

一轮皎洁的月亮照进小院，平日里破落的院子闪现着淡淡的荧光，凉风拂过脸庞，金格格双脚轻快地上楼，酒的后劲上涌，金格格感觉有微微的沉醉，仿佛脚踩云端。

16　基金与股票

分散投资追求的是资金的安全保值，集中投资追求的则是超额收益

天气渐冷。

此时已经是2005年的冬天。

见过那一次之后，杜松再没有约过金格格，那一杯没有喝上的咖啡仿佛永远没了下文。金格格不觉得失落，反而心里有些轻松，毕竟，他们之间隔得太远，在杜松面前，金格格很拘谨，尽管他很和善，但金格格却总显得小心翼翼。虽然，杜松身上具有的成熟男人的魅力令人着迷。

同样是异性，徐亮就不会让金格格产生这样的感觉。

一年多的相处，金格格居然与徐亮成了关系十分亲密的朋友。她和他在一起时，感觉怡然自得，他的笑容一直能够令金格格放下戒备。

当金格格说自己的账户上有34000元时，徐亮睁大了眼睛，不敢相信似的看着眼前这个23岁的皮肤白净、身材瘦削、其貌不扬的女子。

“格格，你可不能随便杜撰一个数字啊。3万多，我今年28了，大学毕业出来工作已经3年多了，我……我才存了8000元呢！你，抢银行啦？”

“好啦，好啦，别逗，说认真的，徐亮，我想请你帮我谋划谋划，安排这3万多元。”

“你请我帮你理财？”

“理财？对，就是理……理财。”

徐亮收敛了刚才的表情，一本正经地思考了一下，然后对金格格说：“如果你这3万元做投资，全部都亏掉了，本都没了，你能接受吗？”

“啊？这么危险？亏一半可以，全部亏光了，我……我心疼！”金格格如实答道。

“哈哈，好了，你是一个适合高风险投资的人。这样吧，我建议你买一些股票，另外基金再增加一些。”

“股票？”

“亏一半的，还是全部亏光的？”

“哈哈，格格，你真逗。”徐亮每次见了金格格都哭笑不得，“股票的风险是有的，但是如果买一些自己了解的知名企业的股票，风险并不像过山车那样不可控。股神巴菲特，知道吧？他就不随便买自己不熟悉的股票，他买的是老牌企业的股票，这些企业有核心竞争力、有完善的管理体系、有研发能力，口碑好，总之，一个字——稳。”

“那我买可口可乐。”

“你呀！”徐亮哭笑不得，“我是这么举例。”

“这么说吧，我不急着用钱，我想买那种每个月存一点，多多少少能够有点收益的稳定安全的股票。”

“哟，说你耐高风险，真是高估你了。好吧，那……你买银行系列的股票吧。农行啊、交行啊，等等。嗯，有家银行你要是敢买，我倒乐

意推荐，你可以试试看。”

“哪家？”

“深深发展。”

“干什么的？”

“深深发展银行。它是深深市第一家上市公司，也是全国最早的股份制银行。船小好掉头啊，我很看好。”

“你买了吗？你们银行有股票吗？干吗不推荐我买你们银行的而推荐别家的？”

“买了，买的时候4块多，现在涨到6块多快7块了。工商银行也有，大盘股，稳定，但是……嘿嘿，还是买深深发展吧，听我的，没错。”

“好，我信你，买！”金格格一如既往地豪气，“你帮我分配吧，我全听你的。”

不知为什么，金格格对徐亮，总是莫名信任。她望向徐亮的眼神里有光，而徐亮望着这束光，便不忍辜负眼前这个豪情万丈的女孩儿，他打算将自己的专业知识全部献出。

在徐亮的建议下，金格格的3万多元做了如下分配：

购入深深发展股票4670股，共计32000元。

剩余的钱，留出3500元备用金。

基金定投的钱由每月800元，增加到1500元。

“这些钱妈妈会生出多少钱崽崽呢？”金格格睁大好奇的眼睛。

徐亮忍不住揉了一下她的脑袋，说道：“傻姑娘！生一堆崽崽好不好？”

这样暧昧的小动作，令人误解的话语，让金格格许久没有荡漾的心田，起了微微的波澜。

如果时间疾走10年，再回头看当初自己的决定，金格格一定会吓出一身冷汗，这违背了“不将鸡蛋放在一个篮子里”的基本规则，何况，还是有风险的篮子。

但是当时的她，毫不犹豫将一切交给了徐经理，交给了那个叫徐亮的大男孩儿。

17　烟花夜

金钱只是实现理想的手段，永远谨记这一点

“金小姐！”

“杜总？！”

“好久不见！”

“你怎么会在这儿？”

“到国外考察，出差了半年。昨天刚回来，这不，就赶紧过来看你了。”杜松这话说得很自然，仿佛理所当然。

夜色降临，此刻天桥上人很多，金格格在发传单。美美假期旅行社改进了发传单的方法，传单已经由原来的单页改进成了折叠页面，更加美观。一半的传单版面印着Y市地图，对于游客来说，买地图的两块钱省了。此外，发传单送纸巾，留电话再送钥匙扣，这几招确实挺吸引人。而金格格发传单也由宣传美美假期旅行社，变成了这样的吆喝：

“欢迎您来到Y市，送您一份Y市地图！”

“阿姨，送您一包纸巾！”

“女士，天气热，送你一把扇子。”

……

效果当然不错。据陈经理反馈，由发单带来的客户翻了几番。美美

假期旅行社已经准备下一步再推出免费抽奖活动，奖项就是各种费用由旅行社全包的纯玩游，客户只需要留下电话号码就可以获得抽奖资格。

“累吗？”杜松声音中带着关切。

“不累！”金格格嫣然一笑。

“我帮你发？”杜松询问。

“这哪儿行？！”金格格吓了一跳，“马上快发完了。今天5点就开始发了，这个点差不多了。”美美假期旅行社改进了传单质量和发单方式后，每天发单的数量已经减少了一半，金格格更注意人群的针对性。

“杜总，我已经吃过饭了。”金格格莫名其妙冒出一句，她真担心杜松又提出去哪里吃饭的建议，总让他破费，她心下难安。

虽然她不富裕，但妈妈从小便教过她，人穷，志却不可短，不可以总是让别人请客，尤其是男人。

“哈哈，这么早？连一起吃饭的机会都被金小姐剥夺了。”杜松依旧幽默。

“唔……”金格格不知道该怎么接话。

“好，你收工吧，我们去喝杯咖啡。”很奇怪，杜松说话，明明平静得如同一潭湖水，但总给人一种不容拒绝的感觉。

杜松驱车将金格格带到Y市最高的大楼——34层高的滨海之光酒店，搭乘观光电梯，上到顶楼。这里就是传说中的旋转餐厅。

在顶楼餐厅的落地窗前俯瞰Y市，灯火璀璨，流光溢彩。原来站在高处的感觉这么好，Y市的夜色真美。

食客很多，但都保持安静。

杜松依然要了雅座，将自己藏在深深的沙发里，仿佛可以得到一种舒适的安全感。餐厅内氤氲着咖啡的香气，那样令人沉醉。

“咖啡，可以吗？”

“好。”

杜松要了一杯蓝山咖啡，瞄了一眼金格格，笑着对服务员说：“给这位女士一杯卡布奇诺，再要一份糕点拼盘。”

糕点拼盘是一大盘，有咖啡糕、香兰糕、椰奶糕等，颜色缤纷，煞是好看。

咖啡很香，咖啡上面漂浮着黄白相间的泡沫，金格格喝一口，没有想象中的那么好喝，也没有传说中那样苦。

“咖啡不苦呢。”

“尝尝我的。”杜松将自己的咖啡移过去。

金格格用勺子舀了一口，直咂嘴：“哇，太苦了。”看到金格格痛苦的表情，杜松哈哈大笑。

“咖啡没加奶，也没加糖，所以苦，但是我喜欢。苦涩会让人珍惜甘甜，咖啡里有人生百态。”杜松看着金格格，若有所思地说道。

“唔……”金格格喝了一口咖啡，嘴角带着泡沫。她不那么善言辞。

“格格，生活让你觉得累吗？”奇怪，这次杜松没有称呼金格格为“金小姐”，而是叫“格格”，两人之间的距离似乎近了一步。

“嗯……还好吧，习惯了。”累，当然累。但是生活就是如此。改变你能改变的，适应你不能改变的，是金格格的人生态度。何况——也许是习惯的巨大改造力，金格格真的从未觉得自己的生活苦。短暂的惶恐时期已经过去，如今的生活对她来说每一天都已经是值得感恩了。

“女孩子其实不应该活得那么辛苦，女孩子应该被呵护。你的前任男朋友失去你，是他的损失……”杜松依旧儒雅地笑，声音始终平缓温柔。

金格格心里“咯噔”一下，她有一些不好的预感，今天杜松有些奇怪。

“对了，格格，你会不会觉得我这大叔有些暮气了？”

“大叔？怎么会？你很好啊。事业有成，风度翩翩，沉稳睿智……”这可是金格格的心里话。

“我做你的男朋友怎样？可以成为丈夫的那种。确切地说，我希望能够娶你，当然，我们可以先发展一段时间，比如，先同居，然后结婚。”这句对金格格来说不次于惊雷的话语，杜松说起来依然平静，眼神也没有多大的变化，含笑的眼神，温柔地看着金格格，耐心地等着她的回话。如果是别的男人，金格格要么起身离去，要么真的会发一通脾气，但是，这是杜松，她居然生不起气来。

“我……”金格格在想，他们总共才见过3次而已，是不是太突兀了？确实，在很多人眼里杜松非常优秀，有钱，有貌，有风度，年龄上可能与金格格有些差距，但这不正是时下炙手可热的单身钻石王老五吗？不对啊，金格格曾经听陈经理聊起过，杜松应该结婚了呀。

“格格，我有过一段短暂的婚史，刚刚结束。你的出现让我眼前一亮。你也许会好奇，我为什么会希望和你交往并能够结婚，因为你身上

有一种与众不同的气质，独立、坚强、坚韧，同时，我还在你身上发现对成功的渴望，你一定有未曾实现的梦想，我希望我能够保护你，可以替你实现你的梦想。也许，苦难确实是一种财富，可是，像你这么好的女孩子应该享受到呵护和照顾。你说呢？”

“杜总，我……”金格格很慌张，今晚的主题让她乱了阵脚。

“我和妻子离婚，是因为我们各自都是事业心很重的人，她也遇到了自己喜欢的人，我们互相成全。你不会因为这个接受不了吧？”

“不是，我……”金格格不知道怎么说才好。在杜松面前，金格格就像一只丑小鸭，确实，能攀上这样的一个男人，是很多女孩子的梦想。

“你的特质让我一见倾心。我会好好照顾你，一辈子。你相信我。我们努力奋斗最后都是为了能够追求到幸福，我直觉你并不讨厌我，我们可以让幸福提早一点，一起创造幸福。你想要的，我都可以给你。你不需要日晒雨淋，不需要为生计奔波，我可以养你一辈子。”杜松语气有了一些起伏，语速快了些。

金格格用舌头舔了舔唇角的咖啡泡沫，抿了抿嘴唇。她垂下头，静静地看了看自己的鞋尖。确实，杜松的条件很诱人，他可以让一个女孩儿少奋斗至少10年。但，他也会让一个女孩儿成为附庸，失去自己。董林让金格格懂得：在一段感情关系里，金钱对于女性来说，也许不是最重要的，但是它一定是决定自己尊严的东西。杜松不过是在金格格身上看到了年轻时候的自己，他却误以为这就是爱了。

金格格好久没有说话，她在整理自己的思绪。

杜松对她而言，是个难以抗拒的诱惑。

杜松也没有说话，他在等金格格回答。

许久。金格格抬起头，目光坚定。

“谢谢你，杜总。我在Y市举目无亲，生活确实很辛苦，但是我很享受这个奋斗的过程。我们可以做朋友，我相信你一定能找到更适合你的女孩儿。”

杜松不愧是杜松，只是拿咖啡勺子的手在空中稍微停顿了下，表情依然波澜不惊，语气也依然平静：“金小姐，果然与众不同。”

称呼又变了。

说着，他从身旁拿过一个包装精美的纸盒，递给金格格说：“我尊重金小姐的选择，这件衣服是我帮你挑的，不知道合不合身。应该适合你，算是朋友之间的心意，希望你笑纳。打开看看。”

“这，我不能收。”金格格将纸盒推回到杜松手上。

“看看吧。”杜松又不动声色地将纸盒重新递到金格格面前。

不得已，金格格打开纸盒，是一条真丝白裙，她忍不住伸出手摸了摸，手感真好，一看就价值不菲。但标签已经被杜松细心地剪掉了，所以金格格并不知道具体的价格。

“买已经买了，退也退不了。呵呵，这个牌子的裙子还过得去的。”

金格格想了想，明媚一笑，说：“好啊，谢谢。那今晚的咖啡，让我埋单好吗？”

“哈哈……好。”杜松微微一笑。

“那我以后还能邀金小姐喝咖啡吗？”

“当然。”金格格爽朗一笑。

18　董林的来电

断舍离的不只是物品，还有感情

晚上，不知道是与杜松的见面，还是咖啡的作用，金格格辗转反侧，竟然失眠了，还有些许失神。

她想董林了。

回忆中许多美好，尽管已经渐渐淡去，但有一个名字依然念念不忘。

她不能欺骗自己，她的梦里还有董林。

梦到谁，跟爱不爱没有关系，辜负还是被辜负，生命中来过的人其实都会潜藏在记忆深处，在这样失眠的夜里，那个人的身影便在脑海中逐渐清晰，最想要忘记的人，原来记得最是深刻。

如果没有董林，她的人生会变成什么样？她并没有做好准备应对没有董林的人生，可生活已经推着她往前走。

时间走过2005，跨过2006，来到了2007年。

时间，对于金格格来说，大多时候，就像一条静止的河流。

两年多里，她的生活没有任何的变化：晨起扫地、看书、发传单、看书、占摊位、发传单、看书、睡觉。

安仔看见她还会乐呵呵地笑，陈姨依旧友善，刘回收还在辛苦工作，炒粉周的生意依旧红红火火。

金格格像一只忙碌的蜜蜂，虽然辛苦，却为采集到的花蜜而欣喜。不管路途多么艰辛，只要有收获，一切便是值得的。

功夫不负有心人。埋头学习的辛苦换来了12张通过自学考试的单科通知单，最终换来了一张得来不易的专科文凭。金格格的学历进阶之路，已经往前跨了一步，接着，她又可以向本科进军了。

两年多里，变化之一是旅行社的经理和其他员工都把金格格当成了朋友，金格格确实为他们带来了不少客户；其次是，金格格和徐亮已经成了铁哥们儿。关于钱的用途，徐亮给了金格格不少绝妙的建议，当然也做了严格的监督。

最后，变化最大的是格格的存款。

股票没有像徐亮吓她的那样，亏一半或全部亏掉，一年下来，金格格已经拥有了9000股深深发展的股票。股票价格也涨到了每股10多元——不可思议。

其次，金格格的基金也已经累积市值达到了2.3万元。

这样的财富累积速度，金格格以前想都不敢想。

原来攒钱，真的会上瘾。

每次将钱交给徐亮，金格格心里都能多增加一层底气，她觉得自己喝鸡架汤、喝白粥、暴晒在太阳下、熏垃圾的臭味、被垃圾里的尖锐物扎伤手指……一切的辛苦都有了价值。

这段时间，董林来过一个电话。

接到董林电话的前一个晚上，金格格又一次梦见了他。他们并没有分开，他们沿着海滩漫步，风吹裙裾，那样动人的神采在两个人之间。

金格格醒来后却再一次闭上了眼睛，眼泪流了出来，原来有些回忆来袭，哪怕只是回忆，也会不忍心。

那么巧，第二天董林的电话就来了。

金格格犹豫了很久都不敢接。

她不停在心里揣测，接通电话之后，董林会跟她说什么呢？

后悔了？重新来过？还是老朋友的寒暄，只是问问她过得好不好？

电话第三次响起的时候，金格格终于还是接通了。

“董林，你好！”金格格尽量克制自己的语气。

“格格，你还好吗？”董林的语气很低沉，似乎有很多话要说。

一句“你还好吗”就击碎了金格格坚强内心中最脆弱的角落，她的眼泪大滴大滴落下，打湿了桌上的那本自考书。

4年一起吃苦的岁月，一句说结束就结束的分手，两年多里的风吹日晒、节衣缩食……是一句“你还好吗”就能够化解的吗？

她脑海里再一次出现了自己和董林海边漫步的画面、一起描绘理想的画面、他曾经温柔的许诺、他们手牵手糖果色的甜蜜……委屈，无可止歇。

她尽量克制自己内心翻江倒海的汹涌情绪——说好的不再想起呢？说好的坚强呢？不可以让董林察觉到自己流了眼泪。

“我很好呀！谢谢你！你还好吗？”

“呃……还好。”董林说。

“我过得很好，工作稳定，生活开心，还谈了一个男朋友。”金格格不知道哪根神经搭错了，居然对董林撒起了这样的谎。

“那……就好。”

“格格，如果我以后再去Y市，你还愿意见我吗？我现在回到贵州的老家了。”董林说。

格格心里“咚”了一下，董林一定是遇到什么事儿了，好好的工作就这么放弃了？回老家能做什么？那可是国家级贫困县呢。

“我……我想，我可能不会再见你了。”金格格的心好乱。

“嗯。我以前伤害了你，我想对你说声对不起。”

“没关系。”金格格大度地说。

“格格，我先跟你说件事儿。”

“你说。”金格格的心突突跳个不停。

她比自己想象中的更爱他，她的心底仍有一丝丝不被察觉的念想，她的手指在微微发抖。

“我在一张邮储卡里给你存过800元，你还记得吗？”

“记得。”

“我……我现在生活很困难，你能不能把钱还给我？”董林说完如释重负。

金格格愣了一下，像被人狠狠扇了一耳光。

现实证明，能够伤害你一次的人，不会吝啬第二次。

一股深深的寒意袭来，心，隐隐作痛，但金格格迅速平静下来：“好。你把卡号发给我。”

“我马上发给你。”

金格格迅速挂断了电话。

眼泪汹涌而来，这段时间所有的艰辛所有的委屈仿佛决堤一般倾泻而下，在自己的出租屋里，金格格第一次痛痛快快地哭了一回。

为什么啊？明明剧情的安排不应该是这样的。这个时候，不该是男方道歉，解释自己分手的原因，然后双方彼此原谅，再重新开始吗？为什么会是这样？在金格格的心中，董林这个名字，依旧有着很沉重的分量。可是在董林心里，这一切居然抵不过800元钱？

也许，爱情说走就走，但金格格始终不肯相信她和董林4年的感情已经结束了，她还抱着幻想，而今天，董林的电话无情地击碎了她梦中的幻象，让她彻底明白，她和董林，再也不可能回去了。

她一边流泪一边在心里狂喊：董林，你真的爱过我吗？

哭了半个小时之久，金格格逐渐冷静下来，她用凉水洗干净了脸，清醒了一下，便出门往银行走去。

当金格格出现在银行大厅的时候，徐亮看到眼睛肿得像核桃一样的她，吓了一大跳。两年多的相处，这个像向日葵一样总是向着阳光、乐观开朗的女孩儿，第一次在他面前露出了脆弱的一面，是什么事情让她伤心成这样？

失恋？

没理由啊，她每天都忙碌得像个陀螺一样，哪里有时间谈恋爱？

那是，家里出什么事儿了吗?

徐亮小心翼翼地看着金格格。

“这位尊贵的女士，我能为你做些什么？”徐亮做出一个嬉皮笑脸的表情。

金格格抬起肿胀的眼皮，轻轻说了一声：“汇款。”

说着，金格格从手机里翻出董林的电话，“刷刷刷”抄出了一个银行的卡号。

“800元。”又是低低一声。

“喳，公主。”徐亮左看右看，看周边没什么人，悄悄扮了个鬼脸，然后，凑到金格格耳旁，悄声说：“这位尊贵的女士，我觉得你哭起来的样子，梨花带雨，煞是好看。”

金格格低着头，木然地看了他一眼，没有说话。鼻子一酸，又是要哭的节奏，吓得徐亮赶紧做出停止的手势，再看看周围的人，低声说：“姑奶奶，别哭，不然人家以为我欺负你。”

金格格没说话，汇完款，默默走了出去。

过一个马路，对面就是小山坡，旁边有石凳子。

金格格坐了下来，无助地看着来来往往的人。又一次，被世界丢弃的阴影笼罩了她整个人。多么薄情的世界，董林……呵呵。

“你今天怎么了？”

金格格听到熟悉的声音，一抬头，居然看见徐亮。

金格格看了他一眼，没有说话，对他的出现似乎也并不觉得奇怪。

“我可不想一个神经大条、失魂落魄的女孩儿出什么意外。佛说，救人一命……”徐亮是想解释自己为什么出来。

可金格格没耐心等他解释。

“走开。”金格格冷冷地说。

“你……我大男人有风度，不跟你计较。”徐亮略微有些气恼，他尴尬地笑了几声，“怎么啦？失恋了？家里出什么事儿了？还是被谁欺负了？说，我帮你收拾那个混蛋去！”徐亮递给金格格一瓶水和一包纸巾。

金格格心里有了一点暖意，觉得自己没理由对徐亮使性子，于是愧疚地抛给徐亮一个比哭还难看的笑容。

“我没事儿。真的，谢谢你。”金格格抹掉眼泪，在异乡，徐亮是第一个给她安慰的人。就凭这一点，她就应该好好感激。

“格格，我今天请个假，我决定，今天陪你一天，了解下客户的生活嘛。”徐亮说。

“你陪我？”

“怕我发现什么秘密？”

“才不。陪就陪，我正愁没人帮我搬东西呢，反正今天没心情。你不嫌丢人就行。”

“我脸皮厚。”

“哎，哎，你等等我，走那么快干吗？”

19　和徐亮的一天

做个“有钱人”不容易

徐亮果真请了假。

金格格也果真带着他出了门。

10点钟，金格格抱着一大摞宣传单从旅行社出来。

“这是干什么？”徐亮吓了一大跳。

“发传单啊。”金格格递给徐亮一身衣服、一个帽子，认真地说：“你提出来陪我一天，我没意见，我告诉你，我的一天你并没有参与全部。你要早点说，早上你得陪我去扫楼层。今天算便宜你了！”

看惯了徐亮西装笔挺的模样，再看着眼前的他，穿着美美旅行社工作服，拿着传单的样子实在奇怪极了，金格格忍不住“扑哧”笑了一声。

“你笑啦，我心中的石头也算落地了。不过——你在笑什么？”徐亮问。

“笑你自讨苦吃。好吧，世间没有后悔药，你就当积德行善吧。”金格格此刻伶牙俐齿，徐亮不是她的对手。董林带来的难受已经消散了，她没时间停留在回忆里。

两人抱着传单走了快1公里，徐亮气喘吁吁，对在前面疾走的金格格喊道：“我说小姐，你就不能打个车吗？走这么远？”

“打车？”金格格像看外星人一样看着徐亮，瞪了一眼，说，“你知

道我的钱是怎么攒下的吗？我发传单一小时，还不够我打车费呢。”

徐亮无奈地叹气，只能一边继续“哎哟喂”，一边皱着眉头抱着宣传单往前走。

到了天桥下面，金格格拿着一部分传单就开始大声吆喝起来：“旅行社大优惠啊，旅行社大优惠，纯玩团三天两晚只需要288元，三天两晚啊！来，帅哥，看看。来，美女，看一看，看一看。”

徐亮像看怪物一样地看着金格格，天，这就是她的工作？

“还愣着干吗，你快点帮我发呀！”金格格递给徐亮一摞宣传单，“我今天出来晚，你得帮忙，不然我拿不到钱的。”

“这……”徐亮看看来来往往的人，再看看自己的装束，“我……”

“就知道你搁不下面子。好啦，好啦，你站着看好了。”金格格说完继续大声吆喝：“旅行社大优惠啊，旅行社大优惠了啊——”

3个小时，徐亮整整陪金格格站了3个小时。

10点前徐亮还像是斗志昂扬的公鸡，3个小时后已经成了霜打的茄子。

他第一次发现Y市的太阳这么凶狠，工作服已经被汗水湿透了。好在，金格格终于完成了她的工作，打算收工回家。返回的路上，徐亮忽然讨好地走上前说：“格格，我请你吃中饭吧？”

“不用，我家里有鸡汤。”金格格拒绝了。

“鸡汤？我也想喝。我陪你站了这么久，应该可以去喝一碗吧？”徐亮腆着脸道。

“可以。”金格格爽快答应了。

当徐亮跟着金格格进到她那局促的出租屋，看到她所谓的鸡汤时，又一次惊呆了。

“这就是你的厨房？”徐亮看着眼前那口老旧的电饭锅和简易的调料。

“嗯。算是吧。来，你一碗，我一碗，你今天运气好，鸡汤配丸子，还有青菜。待会下点面条，好吃极了。”金格格全然忘记了之前伤心的眼泪，又开始乐呵呵起来。

徐亮尝了一口鸡架熬出来的鸡汤，味道还真不赖。

但是，不知道为什么，环视了一下金格格的居所，再看看简易的电饭锅，徐亮心里有了心疼的感觉。

“格格，我问你，你平时就是这么解决自己的吃饭问题的？”

“是啊，一个月200元，营养丰富又美味。”

“你每天就在这个小盒子里生活？”

“小盒子？很好啊，有地方住就不错啦，有吃有住有书看，每天还能赚钱，多好！”金格格说完，呼哧呼哧喝了大口汤，无比知足的样子。

“格格……”

“怎么了？”

“没什么……这汤真好喝。”徐亮埋头喝汤，再没有说话。

两个人相继沉默，金格格顾着喝汤吃饭，吆喝了3个小时，她早就饿极了，而徐亮却似乎有了别样的心事。

吃完饭，金格格收拾完碗筷，就开始看书，徐亮也跟着随手翻了翻。晦涩的《古代汉语》快要让他的头爆炸了，他发现在这个小女子面前，自己竟然不是对手。

下午5点半，金格格又开始了新的忙碌，占摊位，继续发传单。

看着金格格不停穿梭，徐亮无所适从，只能默默跟着。夕阳下，金格格不算白净的脸庞冒着汗珠，被阳光一照，晕染出浅浅的红色，有种别样的美。

金格格的一天，让徐亮有些震撼，她的挣钱方式几乎颠覆了他对金钱的认知。他无法理解，这个女孩儿身上到底有多少能量？她是这样的生机勃勃，就像山崖上的青松，无论环境有多恶劣，依然能够扎下根来。

晚上10点，和金格格分开后，徐亮发现，自己似乎是第一次认识她。

这个大大咧咧、乐观开朗的女孩儿，以前只看到她按月过来存钱，买股票和基金时豪气干云，但他从未料到，这个女孩儿，竟然是以这种方式存下来钱的。

金格格的身上似乎有神秘的光环，明亮又温暖，让徐亮忍不住想靠近她，一瞬间，他的心里有了些许惆怅。

20　疯狂的股市

定投就是在市场低点慢慢积累筹码，等待起飞的那一刻

一夜之间，所有人都发现股市疯了。

每个人都一眨不眨，或眼红，或欣喜地盯着别人与自己手上疯狂上涨的股票，关于股票的讨论，成了大街小巷所有人口中最热门的话题。

向来只关注麻将的陈姨也开始和金格格讨论起股票的事。

“这个股票呀，你不知道，就是我们后面那栋楼的老刘，买了5万元，现在变成30万元了。哎呀呀，一个星期赚人家一辈子的钱呀，这个股票谁买谁赚。”

“这么疯狂？”金格格正抱着铺垫、提着塑料凳子准备出门，听到陈姨这么一说，不由得停住了脚步。

要知道，她也在股市里压着一只宝呢。

“疯狂啊，马上6000点了，专家说要涨到1万点呢。老张家都准备卖房子炒股了。老梁也把存的退休金拿出来要去买股票了。”

“卖房？疯了？”金格格怀疑自己耳朵出问题了。

“一套100平方米的房子现在卖20多万了。翻个几倍，可以买好几套房子了。赚到就出来嘛，再买房子啦。”

陈姨后面说什么金格格已经听不进去了。

这股市怎么就这么疯狂呢？

她拨通了徐亮的电话：“徐亮，股市现在是不是疯了？”

“哈哈，别管疯不疯的。你来银行一趟。”徐亮的语气里也夹杂着一股莫名的兴奋。

金格格打开银行大厅的电脑，登录网上银行。

9000股深深发展的股票，每股现在已经涨到了27元。收益远远超过本金，达到18万元，连本带利，金格格股票账户已经有了243000元。24万！

金格格简直不敢相信自己的眼睛，并且觉得自己头脑有点发晕。

“徐亮，你掐我一把。”

“干吗？”

金格格没有回答，伸出胳膊，狠狠咬了自己一口，雪白的胳膊上留下了一行牙印。

“你疯了？！居然自残？！”徐亮将金格格一把拉过来，看到那个醒目的牙印，皱着眉头说，“金大小姐，你下手还能再狠点不？”说完，不由自主就伸手去摸一摸，心疼不已，恨不能这牙印是咬在自己手臂上。

金格格抽回手，轻瞪他一眼。

“又不是咬你，我高兴！”确定自己不是做梦，金格格乐呵呵地笑了起来。

“徐亮，赶紧帮我取出来，我可不想煮熟的鸭子飞了。”

“不行。现在还没到时候，再等等。”徐亮肯定地说。

“从整个大盘上涨的情况来看……”徐亮一脸严肃地做着分析。

“好了，就听你的吧，不取，但是你要看好啦，钱他妈，钱他孩儿，都得好好的。”金格格整个人沉溺在兴奋的光晕中无法自拔。

“遵命，苦尽甘来的公主。”徐亮笑了，然后压低声音神秘地说，“尊贵的女士，还有一个好消息要告诉你，你的基金也涨了。”

“多少？3倍？4倍？”金格格睁着眼睛，急急地问。

“你呀，又不靠谱了，贪心！”徐亮笑着点了一下金格格的鼻子，异常宠溺，随后又恢复严肃的表情，“目前，收益率已经达到40%了。”

“那是多少？”

“连本金带收益，总共突破3万啦。”

“哇，我发了！”金格格有一种要被幸福击倒的眩晕感，原来有钱的感觉这么好，瞬间觉得底气十足啊！

“那，我取……还是不取？”金格格小心地问。

“还得涨，相信我。该赎回的时候，我会通知你。”徐亮自信一笑。

“嘿，徐亮，有你真好！”金格格发自内心地大声说，这一刻，她的脸上笑靥如花，眼睛里折射出太阳一样明亮的光彩来。

徐亮呆呆地愣在原地，他没料到金格格会这么直白地说出这句话，瞬间脸颊有些发烫，回过神来后，笑着问她：“为什么啊？”

“你是我的财神爷啊！我要请你吃大餐！”

“不会又是鸡汤配肉丸吧？”

“不可以？”

“可以，美味至极，荣幸之至！”徐亮真是好脾气。

“啦啦啦……”金格格哼着歌离开了银行。

徐亮微笑着目送她的背影直到消失。他有一个念头，在心底逐渐发芽，徐亮很想守护这个善良、勤劳、简单的女孩儿，不让她再吃苦，不让她再受伤。他想和她一起，肩并肩走在街上，尽情欢笑，沐浴阳光。

“钱，钱，钱……”金格格边走边念叨，如果这只鸭子不飞走的话，意味着她已经拥有27万多元的资产了。

27万元！短短两年多的时间，自己居然积累了这样一个从前根本不敢想象的数额。是真的苦尽甘来了，还是这根本就是一个美好的幻觉呢？

金格格忍不住再一次掐了掐自己的腿，在疼痛中兴奋地喊了一声：“噢——耶！”

Y市的天空清澈如洗，微风袭来，上苍如此眷顾，这真是一个美好的城市，很幸运，自己生在这个美好的时代！

21　疯牛市

懂得投资的人应该知道，繁荣才是真正的险境

接下来的一个月，金格格每天都过得提心吊胆。她开始密切关注股市。

这天，徐亮给金格格打电话：“格格，从各种指标上看，股市上涨已经快见顶了，等见顶再跑就来不及了。落袋为安，我们只赚我们该赚的钱，赶紧来赎回吧。”

“什么是我们不该赚的钱？”

“就是我们不懂的，超过了我们理解范围的钱，这是底线。”

“可是，大家都说能涨到1万点呢，再多赚一点嘛。”金格格有些着急，毕竟大家都说股市还会继续涨，连专家也这么说，她不免被这样的说法激起了内心的贪欲，这是人之常情。

“听我的。”徐亮笃定。

“可是……”金格格还想说什么，却被徐亮严肃的声音打断。

“说法是说法，事实是事实，你信任我，我得为你的钱负责，很多人吃亏就吃亏在把说法当成事实。股市里，永远都是20%的人在赚80%的人的钱。懂得投资的人应该知道，繁荣才是真正的险境。听我的，今天来银行，清仓了。”

“我认识的人都在卖房买股票，我却在这个时候卖掉……”一根筋的

金格格有些想不明白。

“格格，股市的钱不好赚，它和人性是相悖的，它能把人性的弱点极度放大。现在很多人都把救命钱、养老钱投进去了。连打扫卫生的阿姨都进了股市，这时的股市已经疯狂了，牛市变成了疯牛市，离毁灭不远了。”

“毁灭”这个词让金格格瞬间清醒，她还是觉得该听徐亮的话，毕竟，他才是专业的。

几天的时间，27元每股的股票又涨到了28元。金格格的股票价值已经突破25万元了。尽管不舍，她还是选择了清仓。

基金涨势依然凶猛，收益率达到60%了。听徐亮的建议，金格格也将这3.6万元赎回了。

落袋为安。

金格格手里突然有了28.8万元的现金，这样吉利又丰满的数字，让她对徐亮充满了感激。

“徐亮，如果不是认识了你，我真的不知道原来‘钱妈妈’可以用这样的方式，生这么多的‘钱崽崽’，真的特别特别谢谢你，无以为报。”金格格看着徐亮的眼睛，满是感激。

这样专注又激动的表情，让徐亮在一瞬间产生了暧昧的错觉，他差一些就脱口而出“既然无以为报，那就以身相许”这样的话。

可是金格格的眼神太过澄澈，徐亮在这一汪清潭里清醒过来，他竖起拳头轻咳一声，不好意思地回道：“我不能辜负你的信任呀。”

但是，股票清仓、基金赎回之后，股市仍然疯涨。清仓了的那只股

票每股已经突破30元了。

股市噌噌噌往上涨，但陈姨脸上的从容和悠闲却反而不见了，听说她孤注一掷，已经将手头所有的积蓄50多万，全部投入了股市。

“格格啊，现在的股票，谁买谁赚。你看吧，我手头这50万变成100万就立刻卖掉。”

“现在多少了？”

“已经72万了，快了，快了。”陈姨脸上带着笑，眉宇之间却是掩饰不住的焦虑。

犹豫了一下，金格格还是忍不住说了：“陈姐……我听朋友说，股票现在很危险，是该卖掉的时候啦！”

“不可能的哟，你小姑娘家家懂什么。”陈姐笑着反驳，“现在股市谁进去都赚钱，老刘的股票又涨了不少。好几家都卖房子炒股了呢，千载难逢的机会，别人都在赚钱，我为什么不赚啊？”

“这——”金格格还想说什么，却被陈姨打断。

“格格，我吃的盐比你走的路多，我见过的事多了，好机会抓住了就不要放过。你没有钱买股票就算了，我手里有点钱不趁机赚钱，以后会后悔的。”

“我——”金格格没说自己其实早已入“股海”，只是趁着巨浪未袭来之前已经上岸，更不敢提自己手上已经有了一大笔“巨款”，她无奈笑了笑，没有再说什么。

人的贪念是阻止不了的，每个人都在这看似疯狂的股市里杀红了眼，露出了人性最丑恶的一面。

“人为财死，鸟为食亡”，这是无法规避的自然现象。

22　扑朔迷离

投资的第一要诀是保本，不是看谁一次赚钱多，而是看谁能坚持到最后

尽管徐亮用十分肯定的语气说股市见顶了，但是股市疯涨的势头仍然在持续。

陈姨差不多每天都报告股市涨跌的情况和自己股票收益的情况。

“76万了，100万就抽身。”

“呀，今天已经77万了。”

“78万，哈，这钱，一天胜半年啊。”

“快81万了！哈哈！”

“今天又全面涨停。真是谁买谁赚啊。”

……

汇报行情成了陈姨每天最开心的事，每每这时，她的脸上洋溢着喜色，为自己在这样的年纪还能够在股市捞上一笔而庆幸。

“格格，我不贪心，涨到100万就卖掉，好好养老过日子。”

金格格隐隐觉得不安，又不知道哪里不对，该从何说起。

她追着徐亮问：“虽然你跟我说过股票见顶了，但我还是想再问一

句，我前段时间把股票卖了是不是太着急了，我认识的几乎所有人都在买，所有人都在赚。”

金格格特别不想将自己的贪婪展现在徐亮面前，可是她真的忍不住，巨大财富面前，每一个平时淡定自若的人都无法再保持平静。由俭入奢易，由奢入俭却仿佛掉入了地狱，她再也不想感受那样的贫苦。

“股神巴菲特说过，股市的操作原则是保本，保本，再保本。不是看谁一次赚钱多，而是看谁能坚持到最后。”一说起金融方面的知识，徐亮就像换了一个人，目光炯炯，坚定睿智，流露出不属于他年龄的沉稳。

“既然股神是最厉害的，我们完全按他的操作方法买股票，如银行类啊、消费类啊、百年企业啊……这样岂不是很简单了吗？”金格格问。

“美国股市和中国股市是完全不同的。美国股市200年了，中国股市20年，20年走不完200年的路。中国股市走向成熟步入平稳还需要时间。美国股市基本是个投资的市场，买到好公司股票有分红，攥在手里几十年，复利效益凸显。中国很多公司自从上市那天就没有分红，这样的公司股票攥在手里100年有什么用？这就是为什么美国有巴菲特，中国不会有。我国的股民大部分是在炒股，你看这个‘炒’字，很有意思，就是放在火上，越炒越少，这个火就是股市。所以，那些频繁在股市炒来炒去的人，他们的资金也会越来越少。”

金格格很想将徐亮的这番话转述给陈姨，但是谁愿意在满怀期待的时候，被浇上一盆冷水呢。何况，就算她想说，陈姨也未必会听，毕竟，在陈姨眼里，金格格还是那个需要靠每日起早打扫楼道来赚钱的小姑娘呀。

股票行情很快急转直下。

大盘上了6000点就有点走不动了，上上下下脉冲震荡。明白的人都开始急速逃生，不明白的人还在傻等，等待止跌反弹，最终能够实现万点的神话。

专家仍然在从方方面面佐证大盘能够到达万点。

“各种指标显示已经到顶了，再不跑就没机会了，被套也是深度套牢，解套就不知道在哪年哪月了。”徐亮在和金格格打电话的时候这样说。

如今，他们每天两通电话已经成为日常功课。

陈姨脸上的表情越来越焦虑，却固执地碎碎念：“等到100万就撤，这都90万了，差一点点。”

金格格无奈地叹了口气，Y市的空气里，都似乎弥漫着股市炒焦炒煳的味道。

股指在6000点上盘了快一个月。一个月的时间，只要想出去，是来得及的。可是周围的人没有一丝松动的迹象，狭窄的过道坐满了人，谈论的话题都离不开股票。金格格有一种错觉：买股票就是一场博弈，是资本的博弈，也是心理素质的博弈，更是人性贪欲的考验。

幸好，徐亮帮助她度过了这场考验，但其他人，就远远没有这么幸运了。

钱，永远都是行家在赚。

股市，好像有一双巨大的手，翻云覆雨，你看不到它，它却牢牢控制着无数人的资金与情绪。

巴菲特说：只有退潮了，才知道谁在裸泳。重要的是在海水退潮

前，能及时上岸。连游泳都不会，就一个猛子扎进股海里的人，是多么危险！

金格格止不住佩服徐亮了。真行！

23　割肉

投资路上不要轻信任何人，自己定下的止损点，哭着也要执行

连续两个月，股市起起落落，大盘跌到5000点了。

陈姨仍然是不甘心。

“怎么说跌就跌的嘛。现在只有70万了……专家说，这是调整期，股票还是要涨起来的。”

专家，专家，又是专家。

金格格忽然想起曾经听过的一个笑话：有两只乌龟在天边头对头一动不动。这时，一个专家问旁边的老农，这两只乌龟在干什么？老农说：“它们在比耐力，谁先动谁就输了。”专家指着一只龟壳上有甲骨文的乌龟说：“据我多年研究，这只乌龟已死5000多年了。”这时，另一只乌龟伸出头来说：“死了也不说一声，害得我在这里干等。”一句话刚刚说完，那只有甲骨文图案的乌龟大笑着把头伸出来说：“你输了吧，专家的话也信！”

笑话归笑话，可这也说明了，在中国，许多所谓的股评家，真的不必太依赖他们，太相信他们的话。经济唱好的是他们，唱衰的也是他们，前后观点自相矛盾，漏洞百出。

此时，金格格并没有太多闲心去评论别人。

这两个月，金格格仍然晨起扫地，收拾垃圾，看自考书，发传单，

占摊位，仍然是节衣缩食过日子，和平时没什么两样。

在股市赚到的这一笔，让她深切体会到本金的能量，如果说，年轻时候赚到的每一分钱，都是今后奠基美好人生的“钱种子”，那这钱，还舍得随便花掉吗？金格格记得自己小时候，家里穷，什么吃的都很金贵。每到春天，母亲就会拿出一筐花生，让金格格和弟弟剥壳，还不忘叮嘱又叮嘱：“一粒都不许吃，知道没有？”一上午剥花生，手指头都疼，金格格和弟弟都忍不住嘀咕：“小气，花生都不让吃。”妈妈像是看透了姐弟俩的心思，语重心长地说：“俗话说‘上年吃种子，下年喝西北风’，现在的花生一粒吃了就吃了，吃不出味道，但是一粒花生种下地，到了秋天长出来的就是几十颗花生，能够剥出六七十粒花生米。拿来做种子的花生你们少吃两粒，就够我们家一道菜了。你们说，这样吃种子，划算不划算？”那时候金格格和弟弟只能不断点头，但其实内心并没有仔细去品味妈妈说的话。如今看来，妈妈的话极其正确。其实，本金就是“钱种子”，“钱种子”和花生种子一样，都是丝毫不能浪费的。

在徐亮的指导下，金格格将手头全部的钱做了银行14天、4.8%年利率的短期理财。这样算下来，金格格每个月仍然可以拿到1200元左右的利息——这也是徐亮说的“让钱为自己打工”吧。

时间飞快，到了年末。

自学考试本科10月份考的4科又一次通过了！金格格真想让自己分成两人，互相来个大大的拥抱，犒赏下自己。

不止如此，她还获得了Y市自考办颁发的“自学成才奖”，获得了1000元的奖金，荣耀至极！

照这样下去，再有5科，考两次，金格格就可以拿到梦寐以求的本科文凭了！

金格格回头看到自己的来路，一路艰辛，但每一段路，都是一段感悟。只要有坚定的目标，人的潜能迸发，就可以所向披靡。金格格对生活充满了感恩。

人生逆境，不过如此。

陈姨却完全放弃了自己打麻将的“事业”，整天像急了眼似的关注股市的信息。

她一边择菜，一边看股市新闻，她的生活状态就是中国国情的股市特色常态。

在金格格眼里，陈姨明显衰老了些，面容越发消瘦，腹部却鼓胀鼓胀，用她的话说：“着急得气都藏在了肚子里。”50来岁的人，丢弃了几个月前光鲜华贵的样子，显得臃肿而憔悴。

“都说还会涨呢？这涨涨跌跌，我脑子都快爆炸了。”

金格格明白为什么大家都把股市叫作“股海”了，陈姨这种不谙水性的人，一个猛子扎下去，现在真的不知道怎么上岸了。

“陈姐，要不……卖了吧？”

“卖？我现在只有64万了。几个月时间20几万不见了。说不定还会涨回来呢？专家也说要涨……我再看看吧。”

股市却没有再给陈姨观望的时间。

辞旧迎新之际，股市没有如专家所说的上涨，却开始了前所未有的狂跌。此后的几个月时间，股市开始一落千丈。

5000点。

4000点。

3500点。

3000点。

2700点。

那些一年前还掷地有声分析股市调整，强调“万点论”的专家也转变了风向，开始改变立场。各种证据证明“股市下滑”，看吧，专家的话果然是不可信的。

陈姨一脸苦相。

“格格啊，老刘病倒了，老张现在两口子因为房子卖了，股票套牢正在闹离婚……唉，都怪我贪心啊，90万，90万啊，我就为了那一点点，现在……唉。”

金格格不知道说什么，她前段时间就提醒过陈姨，可陈姨却沉迷于股市“海市蜃楼”的幻象中，不听任何人劝，如今，她兵败如山倒，金格格除了安慰，也没有别的话可说。

“我的50万现在只剩下30万了。连本都保不住了。算了算了，卖了，割肉了。卖了省得一天到晚提心吊胆、心惊肉跳的。”陈姨一边说一边抹眼泪。

“还好啦，陈姐，没事的，30万嘛，本金大部分都还在，只是不赚了，亏了就亏了。钱来钱去，还会再来的。这股市亏得惨的多了去了，相比卖房子的、借钱炒股的、高利贷贷款炒股的，你这幸运多了。你还有一栋房子，每个月租金细水长流，够你潇洒安度晚年了。只是这钱，以后可要看紧了。利润大，风险就大，还是安全第一啊。”

“是啊，格格，就你会安慰我。我要是早点听你的就不会这样了。唉。”陈姨无神地拨弄了下乱发，眼神浑浊而无神，与先前她眼底的奕奕神采有着鲜明的对比。

其实，这世上大多数的事，谁又能先知先觉呢？有人越上高峰，就有人跌入泥潭。

回头一想，金格格也有些后怕，要是没有徐亮，她不知道要跌多惨呢！

24　拆迁

30万元是什么？是将来生活的种子，是面对未来生活的底气

Y市城中村改造项目，早就有人在说，但一直因为赔偿的问题拖着，悬而未决。

可是最近，这个项目忽而开始大张旗鼓地行动起来，连金格格都没想到这一天来得这么快。

也只是一个月的时间，租户已经基本被清理出去了。据说，这一次要将整个片区全部推平重建，规划成城市核心商圈。

此时已经是2008年的夏天，股市跌破2000点后，狂热退去。所有那些曾经梦想一夜暴富的人们，逐渐回归到自己生活原本该有的样子，做普通的工作，过平凡的日子。

金格格的自考也顺利得只剩下一科了，下半年再把最后一本《文学概论》啃完，漫长的自学征程就暂时告一段落了，这段生命中最重要、最难忘的自学历程彻底结束。自考的意义是什么？书里的知识，金格格曾经死记硬背下来只是为了应付考试，考完过段时间就忘得差不多了，但这段自学的日子里，所有自我施加的心理压力，以及所有咬牙的坚持，都锻铸了金格格面对任何突发事件淡定自若，以及面对艰苦时坚忍不拔的性格。

城中村改造，夜市也一并清理。金格格再也没有机会去赚取占位费和格子铺的钱了。

紧接着，其他变故也接踵而来。

旅行社放弃了发传单的宣传方式，改由互联网宣传为主。金格格虽然工作能力受到认可，但是毕竟不是正式员工，与美美假期旅行社的合作也告一段落。

某种程度来说，金格格失业了。

她像2004年的那个秋天一样，又一次面临着择业和找居所的难题。

不一样的是，4年前的她，身上只有800元，只有中专文凭，内心惶恐，面对明天迷茫焦虑，处处被动。4年后的她，通过自己的努力拥有了专科文凭，本科也即将修完。最重要的是，她已经有了30余万元的原始积累。

30万元是什么？是将来生活的种子，是面对未来生活的底气。

想到这，金格格脑子里忽然闪过徐亮那张熟悉的脸。

4年了，陪伴在她身边最多的人居然是徐亮。这个有着浅浅梨涡的帅气男孩儿，在自己哭泣时不厌其烦地安慰自己，在自己被烈日灼烧的时候陪伴自己，在自己利欲熏心的时候提醒自己守住本心与本金。

一切的一切，已经成为金格格脑海中最难忘的回忆。

金格格逐渐发现，一个人的记忆就像一个面积有限的防空洞，过去的人一直躲在里面不出来，任凭风吹雨打、世事变迁，只要一想起仍然难过。可当新的人占据了生命中重要的位置时，过去的人就会自动走出防空洞，面孔变得模糊。

金格格想着，自己大概是真的将董林放下了。

每次自学考试，徐亮都会请假助阵，自称是“公主亲友团”。

他还会找各种理由请金格格吃饭，元宵节、妇女节、中秋节，甚至连儿童节也不放过……以至于连陈姨都误以为金格格拒绝安仔时，口中的男友是徐亮。

两个人每天都要通两次电话，无话不谈，却唯独不提感情，像是某种欲说还休的默契。

金格格能感觉到彼此相处的愉悦，也能感觉到彼此依赖的温馨，有时候甚至会想：我们最后会发展成什么样呢？按照小说里的剧情，男主角与女主角患难与共之后，男主角就该向女主角表白了。如果徐亮向我表白，我会接受吗？

但是，徐亮从来没有流露出要向金格格表白的意思。

他有时称金格格为“公主”，有时候叫“格格”，他似乎是将金格格看得很重要，捧在手心，将她摆在一个极其特殊的位置，可又不肯捅破这层窗户纸。

徐亮31岁了，金格格26岁，都迈入剩男剩女的行列了，却谁都不急似的。

金格格的父母倒是没有催她相亲，他们还不知道董林已经和金格格分手4年了，在他们看来，女儿有了固定的人家，结婚只是迟早的事。再者，金格格作为一个来自农村，又离乡背井的女孩儿，想要得到父母时不时的催促和关注，并不是那么容易的事。

金格格的爸爸在她离开家乡的那天，就对她说了这样一句话：“我尽力送你到这里，剩下的路就看你自己了。你自己保重，我们帮不了你什么的。”

4年里，金格格每日辛劳的奔波和马不停蹄的学习，就是为了离理想更近一步，也是为了得到更好的生活，更是因为她始终不曾忘记父亲

临走时的叮嘱。

她的理想其实并不清晰，但她知道必须努力往前走好每一步。她还知道，经济上的富足，可以让自己的心更自由，可以心无旁骛地做自己最喜欢的事。

前路，有些迷茫，又有些清晰，矛盾重重中，闪现着诱人的光泽，引领着她不断前进前进。

25　意外相逢

生活的很多表象都充满了诱惑，抵挡诱惑的方法就是强大自己

工作没了之后，空闲的时间忽然多了许多。

既然暂时找不到事做，金格格干脆给自己放了假，想在Y市随处走走，边找工作边散心。

Y市发展很快，街道上各种店铺林立、鳞次栉比。童装店、美发店、网吧、比萨店、米粉店、饰品店、服装店……应有尽有。

闲逛了一会儿，金格格并没有买东西。贫困的家境，让金格格对自己要求严苛，不会轻易将每一分钱花在不必要的开支上。

两个小时后，金格格感觉到脚酸、口渴，这才决定“犒赏”下自己。路边就有一家广东凉茶店，里面有各种甜品，金格格走了进去。

浏览了一番，金格格点了一份2.5元的马蹄爽。这份甜品是用马蹄切碎，和糖水一起炖煮，甘爽可口。

甜品店是全玻璃的外景，坐在窗边，喝着马蹄爽，外面的风景一览无余。金格格望着街道上车水马龙、人来人往，觉得很是惬意。

金格格正埋头喝饮料的一会儿工夫，马路上突然聚拢了一些人。隐隐约约，可以听到尖锐的争吵声，金格格不禁扭头望过去，甜品店的服务员也忍不住站在门口张望。

“什么情况？”金格格嘀咕了一声。

“两个女人吵架了。”服务员回答道。

“好像打起来了。”另一个服务员紧接着说。

金格格起了好奇心，喝完剩下的几口，就走了出去。

店外，尖锐的争吵声更甚，其中一个女人几乎是声嘶力竭。

金格格挤进人群的那一刻，惊讶地张大了嘴巴。

世界居然那么小！现实生活远比戏剧更精彩！

人群中，那辆白色的凌志车很醒目，杜松站在车前，平日里的儒雅已经被满脸的焦躁和愤怒掩盖。尽管他依然穿着卡其色的西裤，浅蓝的上衣，看起来风度翩翩，但狼狈尽显。

他身边的两个女人已经由互相谩骂变成了你撕我打。一个满脸横肉，身材肥胖，穿着奇怪，气质粗俗的女人，正朝另一个年轻女孩儿的脸上猛扇耳光。那个女孩儿，金格格见过她，她是大学生，曾和金格格一起发过传单。女孩儿柔顺的披肩长发被胖女人扯在手里，她疼得脸部扭曲，这样不够，她的细吊带上衣被撕断，一半雪白的胸脯呈现在众人面前，胸口处还有几处明显抓痕，整个人姿态显得格外狼狈。女孩儿拼命挣扎，无奈根本不是胖女人的对手。

“不要脸！勾引男人的狐狸精！看我把你撕碎了，你还怎么勾引人！”胖女人力大无穷，女孩儿理亏，力气上又不占优势，根本没有招架之力。

“阿姨，求求你，不要这样！我不知道他有老婆！”女孩儿忍着痛，哭号。

“阿姨？你叫我阿姨！你个狐狸精！我有那么老吗？！我老了也轮不到你勾三搭四的！”胖女人朝着女孩儿身上又是“啪啪”两掌。

“杜总，你救救我！”女孩儿哭着朝向杜松，凄厉求救。

杜松手足无措地看着两个女人，此刻估计正恨不得找个地缝钻进去。

“加美，不要这样了！这样会出事儿的！”杜松想去拉开两个人，但见到胖女人恶狠狠的目光凌厉一扫，顿时退到了一旁。

“杜松，你个混蛋！老娘给你事儿做，给你钱花，让你人模狗样地当老板，你跟我玩这个！我告诉你，没有我林加美，你寸步难行！看我怎么收拾你！你今天说清楚，到底怎么回事儿？”那个叫加美的胖女人声如洪钟。原本想去拉架的路人看这架势，也收了手，清官难断家务事，何况这种事。

“加美，我跟你说，根本就不是那么回事儿！我有多爱你，爱这个家，你是知道的！”

“你爱我怎么还和她在一起！”

“今天我们只是因为工作的缘故在一起！”杜松急忙解释。

“呵，你个混蛋，看看这是什么！”胖女人停下手来，拉过一旁的包，从里面抽出一沓照片，摔到杜松脸上，“工作？工作！你和小狐狸精都工作到床上去了，你自己看！”

“你跟踪我？！”杜松的脸扭曲了。

“我就跟踪了，怎么着？！”胖女人的嘴唇气愤得都变形了。

“阿姨，大姐！我真的不知道他有家庭，他告诉我他已经离婚了

的！杜总，你说话呀！”女孩儿哭喊着，眼见路人越来越多，还有人拍照，她快要崩溃了。

“加美，我……我……我是一时糊涂！她明知道我有家庭，她自愿的，你知道的，现在的女孩子为了钱，什么都做得出来……”杜松慌乱地看了女孩儿一眼，然后哀求，“加美，我们20年的夫妻感情了，你应该相信我，我们回去好吗？这样下去，多……难看。”

“你还知道难看。说！要我，还是她？！”胖女人用手狠狠一指跌坐在地上的女孩儿，吼道。

“当然是你，我跟她只是逢场作戏。”杜松拉开车门，“我们回家说好吗？”

刚才还盛气凌人的胖女人，这会陡然态度软下来，她扭着肥胖的屁股，活像一个打了胜仗的将军，大摇大摆地上车，并且不忘回头对地上的女孩儿大声说：“小狐狸精，别没事勾引别人家的老公，再让我看到你，非剥了你的皮！”

车门关上了，胖女人还在吼：“老娘回去再跟你算账！”

这样的声音，随着凌志车扬长而去。

女孩儿瘫坐在地上，嘤嘤地哭泣，惹人爱怜。

路人见“好戏”结束，便三三两两地离去，几个不怀好意的男人临走前还不忘用猥琐的眼神偷瞄了几眼被撕扯得狼狈不堪的女孩儿。

金格格格外同情这个女孩儿。

她心里冒出了“道貌岸然”和“衣冠禽兽”这两个词。

犹豫了一下，她进到甜品店隔壁的饰品店，花20元买了一条薄薄的

披肩。

金格格走到女孩儿面前，将披肩递给她，轻声说：“披上，赶紧回家吧。”

“谢谢——”说完这两个字，女孩儿又一次哭起来。

女孩儿满脸泪痕，眼角处也留有两道抓痕。这胖女人下手可真狠，金格格心想。

“我相信你被他骗了。”金格格轻轻地说。她脑海里闪过和杜松所有交集的场景，原本以为是偶像剧般的美好，没料到内里如此不堪。女孩儿的委屈她能理解。她心里忽而有些庆幸，庆幸自己没有在杜松温柔与金钱的攻势下缴械投降。

“你只是看错了人。”金格格见女孩儿傻傻坐着不动，全身还在抽搐，便帮她把披肩裹上，然后将她扶起来，“我们与人交往还是要了解清楚对方的基本情况。另外，不管怎样……女孩子自立还是很重要的。”

金格格隐约记得女孩儿是有男友的，两人感情似乎还不错。这其中发生了什么，不得而知。

“我……他骗我离婚了，请我吃饭，给我买礼物，还带我旅游，还说要帮我开花店……我要是知道他有老婆，我不会——呜呜……”女孩儿只是哭。

金格格轻轻叹了口气，没说什么。

杜松尽管虚伪，但是他看准了女孩儿的弱点才能够得手。他了解女孩儿虚荣、贪慕物质，一个人想要在一段感情里活得有尊严，就不能向对方索取太多。

金格格和女孩儿挥手告别，甚至连女孩儿的姓名都没有问。

这不重要。重要的是她把握住了自己，没有成为今天被羞辱的主角。

回到家，金格格翻出杜松送的那件漂亮的白裙，装进黑塑料袋，扔在了垃圾桶里。

生活的很多表象都充满了诱惑，抵挡诱惑的方法就是强大自己。

女人不自立，何谈自尊？

26　房子

投资房产的关键是地段，并保证你的现金流

拆迁迫在眉睫，15天后自己住的地盘将夷为平地。

金格格感觉到了新的压力。

辗转大半个城市，想要再找到这种交通便利、价格便宜的房子还真不容易。经过连续几天的观察，金格格发现一个奇怪的现象：身为海岛城市，Y市的房价并不算高，但是租金却不便宜；其次，她还发现，小户型的房子很抢手；最后，她发现Y市大学附近的小户型房子尤其抢手。

这也难怪，大学生都喜欢自由，其中还不乏一些情侣出来租房，首选肯定是考虑精致的小户型了。

金格格记得有一本书上说："你缺什么，就去赚那一块儿的钱"。金格格现在缺个安身之所，所以，是时候在房子这一块儿动些心思了。

说干就干，接下来的几天，金格格将目光锁定在Y市的两所大学附近的小户型房子上。A大学是师范类大学，周边的小户型并不多，学生本省的居多，校内宿舍较为充足；B大学是一本大学，学生来自全国各地，校内宿舍紧张。

金格格排除了A大学，将目标投放到B大学附近的房子上。

也许开发商早早看到了商机，B大学附近还真有不少小户型。金格格发现，这一带的房价大多在2500～3500元每平方米，而且这些小户型

都是精装修的，如果买下，可以省下一笔装修费。

金格格再次缩小“搜索圈”，最终锁定了“书香苑”和“海韵居”两个楼盘。两个楼盘都具有这样的特点：小区环境优雅，房子外墙装饰美观耐腐蚀，户型敞亮，赠送阳台面积，精装修（赠送厨具、卫浴和一台空调），距离B大学近，购物方便等。

户型分为一室一厅一卫，和两室一厅一卫，面积分别是28平方米和56平方米，房价在3000元每平方米左右，付全款可以打九折。

金格格根据自己这几天了解到的房子出租的价格，类似“海韵居”这样的一室一厅的小户型，每个月居然可以出租到800～1000元的价格。

金格格手头积攒了33万多一点，她想做一个大胆的决定：购入多套小户型。

28平方米，3000元每平方米，全款九折，算下来，一套小户型不到8万元就可以全款买下来。

再用4套房子抵押贷款，购买一套一样大小的小户型，首付2万元，贷款20年，每月还400元即可。

金格格算了下，全款买4套，贷款1套，需要32万元。剩余的1万元，可以拿出8000元左右，给4个小户型购置简单的床、桌椅等家具。

这样的打算盘旋在金格格的脑海中好几日，金格格在这两个楼盘之间来回穿梭，白天晚上多次看房，和楼盘的销售员混熟了，终于也选定了中意的户型。

半个月内，金格格终于掐着点儿赶在出租屋拆迁之前拿下了5套小户型。因为买入的套数多，销售经理还给金格格额外减免了两年的物业管理费，还许诺可以从金格格购入房子的第二个月开始，两年的时间，

以每套每月800元的租金，将她的房子出租出去，这样一来，就大大减少了租金收入的变数，两年内，房租收入都是固定的收入了。

这么折腾了一圈，33万元存款只剩下3000元不到。

5套小户型，金格格自己住1套，剩余的4套则以每套每月800元的价格出租给B大学的大学生。每个月租金收入3200元，扣除需要还银行的月供400元，金格格每月可以获得2800元的可支配收入。

金格格又一次违背了“不要将鸡蛋放在一个篮子里”的禁忌。

但她一点儿也不慌张，几年的历练，她对商机有了敏锐的洞察力，金格格似乎窥见了资本的奥秘。

27　乔迁

攒下“钱种子”，打破世代贫穷的魔咒

终于有了自己的房子，这样的结果对金格格来说水到渠成，又出乎意外。

她生活的农村，无论男女，壮劳力大多都外出务工了。但不管男女，最终都是城市的建造者，也是过客，他们辛辛苦苦劳作，构建城市的蓝图，最后却还是要回去。像金格格这样能够在Y市买房的真是少之又少。虽然是小户型，也算是在这个城市有了自己的容身之所吧，何况，她有整整5套。

金格格心里有些激动。

父母为什么总觉得金家就该世世代代贫穷呢？其实并不是如此。

如果世代贫穷的魔咒是一个密不透风、不能见到亮光的黑洞，金格格带着自己的“钱种子”，正走进这个黑洞，让亮光进来，破解魔咒。

28平方米的房子，进门后有一个小鞋柜，右边有一个“迷你”厨房，大约3平方米的样子，开发商统一配置了抽油烟机、燃气灶和粉蓝色的橱柜，操作台旁边是洗菜池，洗菜池旁还有一扇小窗户，可以通风。

进门之后是一个10平方米的小厅，可以安放下一台电视和一张沙发。走过小厅是卧室，大约15平方米的样子，右边靠墙的地方摆放着一张大大的床，这是金格格刚刚买回来的，左边则是一个紧贴在墙壁固定好了的玻璃茶几，可以放电脑上网，可以喝茶，这个卧室还带卫生间。阳台是半伸出式的，有差不多6平方米，可以轻松摆放餐桌。金格格的

几位租户都将自己买的洗衣机放在了阳台上，但“包租婆”金格格却没有购入洗衣机，原因是，她觉得洗衣机虽然方便，但是对于一个单身姑娘来说，纯属多余，费钱不说，每次洗几件衣服还费水，环保起见，她坚持手洗。

墙面是开发商粉刷好的，风格清新自然，颜色以粉蓝、草绿、淡粉为主色，看得出，开发商为了迎合大学生的口味，还真花了不少心思。

小户型的好处就是“麻雀虽小，五脏俱全”，带着自己极少的“家当”，金格格有一种“鸟枪换炮”的感觉，幸福来得太不真实。

得知金格格买了5套小户型，徐亮第一次没有露出哭笑不得的表情，而是对她竖起了大拇指，有些兴奋地说：“可以呀，很有先见之明，股市低迷到这个程度，大笔的资金找不到出口，房市势必要火起来呢！”

“房市要火？”金格格惊讶地问。

“是啊。”徐亮肯定地说，“不错，不错，进步很大，有头脑，有眼光，有智慧，有魄力！”

徐亮连说了4个“有”，夸得金格格有些飘飘然。

这就是徐亮经常挂在嘴上的理财吗？嘿嘿，也没那么难嘛。

不过，凭良心说，金格格可没那样的眼力预测房市要火。她只是算了一笔账，觉得多买几套小户型，不光解决了自己住房的问题，还能将房子租给别人，租金远远超过了银行的利息。现在徐亮这么一说，她感觉自己身体内血液流动速度增快，就快冲上天灵盖，看来她忽略了房子自身的升值呢。

“金格格，这次你必须请客了啊，不许躲！”徐亮拍拍她的肩膀。

“请什么客？”

“乔迁之喜啊！”

“哦……也是哦。”金格格挠挠头，她眼珠滴溜溜一转，精打细算的毛病又来了，她脸上堆起讨好的笑容，冲徐亮说：“你看，我现在工作还没着落呢，要不，我们就在家里吃？”

“不会吧——金格格，又是鸡架丸子汤？”徐亮故作夸张地瞪大眼睛。

“嘿嘿……也可以嘛……”金格格尴尬地笑了笑。

“小气鬼！算了算了，服了你了，既然你乔迁嘛，我特意为你准备了一套厨具，算是贺礼了，在家吃就在家吃吧，我们一起好好做顿饭！”徐亮大方地耸了耸肩，微笑着说。

难怪，徐亮的电动车上放那么一个大纸箱呢，竟是给金格格的贺礼，这下，轮到金格格瞪大眼睛，不敢置信了。

徐亮打开纸箱，金格格一看，里面有高级电饭锅、炒锅、汤锅、刀具、碗筷勺子……就连锅铲和刀架这种小玩意儿也都备齐了。

“徐亮，谢谢你，你想得真周到！都不知道怎么感谢你！”金格格心里有些感动。他总是能够知道她要什么，这些厨具，要她自己去买，恐怕还真舍不得。

“见外了啊，我还不知道你？嘿，我要不给你备齐了，你又准备用一把水果刀切3年菜？苦日子过了那么久，我们也要稍微善待一下自己，对不对？”徐亮把“我们”咬得特别重。

“嗯。”

“等我们将这些厨具清洗一下，就去菜市场买菜去。”听到这话，金格格心里涌上一股特别温暖的感觉，徐亮将“我们”说得那样自然，在他心中，自己是否已经是他认为生活中不可缺少的人？想到这里，金格格心里开出一朵一朵粉色的花儿。

徐亮载着金格格到菜市场，先买了新鲜的食材，又去购买了一些调料。

回到家，徐亮说：“格格，今天你休息，让我来下厨吧！”

“你会下厨？没看出来嘛。”金格格一阵惊喜。

“嗯。”

“以前就会？你真是深藏不露。”金格格一顿夸他。

“以前……不会，后来练的。”徐亮说这话时，表情有些腼腆。

“嗬……”金格格不知道要说什么，触到徐亮的眼睛，和他唇角浅浅的梨涡，两人相视一笑，又都低下头去。

“那，我来帮忙吧。”金格格满怀欣喜，她心里有些压不下去的情愫幸福又微妙，脑子里又开始想入非非：徐亮肯定喜欢上我了吧？他今夜会向我表白吗？我该不该答应他的表白呢？

按照小说剧情的发展，接下来，男主角做好了一桌子菜，然后高脚杯里倒上一杯红酒，与女主角干杯，醉眼迷离、微醺的美妙时刻，就该……表白？亲吻？然后……

“徐亮，我们要不要去买一瓶酒？”金格格脱口而出。

话说出口，才觉得很突兀。

“对哦，要的！”徐亮大声说，“格格，赶紧再去楼下买一瓶料酒，肉得腌一下。”

“噢——”原以为是自己猜中了事情的发展，一听买“料酒”，金格格整个人就像泄了气的皮球。

买回料酒，徐亮还在笨拙地切肉。

“大哥，你会不会做菜啊？我都出去20分钟了，你就切了这几片肉？还是我来吧！”金格格看到徐亮全神贯注切出来的一坨一坨的准备做“小炒肉”的肉丝，不，肉片，不，肉块，有点儿不忍直视。

“嘿嘿，”徐亮看了看自己切出来的作品，像是回应金格格的话，又像是自言自语地说，“是有点大，好奇怪，我在家练习都好好的呀。”

看他灰心丧气的样子，金格格心软了，忍不住安慰他：“没事了，我们自己吃嘛，能煮熟就行了。”

就这样，经过两个小时的“奋斗”，金格格眼冒金花、饥肠辘辘之际，徐亮的大餐终于出炉了：

辣椒炒肉块、焦煳的煎鸡蛋、散成碎肉的红烧鱼，还有唯一没有出状况的青菜豆腐汤，虽然豆腐是徐亮动作夸张地一分为二放进锅的。

“我……不好意思，我今天有失水准，可能是因为锅是新的，我不太适应。”徐亮摸了摸后脑勺，相当不好意思。

“哼，字写不好，难道是钢笔没买好不成？”金格格在内心吐槽道。

金格格将这些菜逐个尝了一遍，老实说，虽然样子恐怖，味道却还好，也许是因为长期吃鸡架汤，今天能尝上这样的菜也算是生活提升一个档次了，所以金格格的要求并不是很高。

“徐亮，这是我这辈子吃过的最好吃的菜。”金格格抬头说。

“别，我下次好好做……”徐亮以为金格格在讥讽他。

“真的，谢谢你。”金格格真诚地望着他说。

“还是要加强练习。熟能生巧，下一次会更好。”徐亮认真地自我总结。

两人开心地吃完这顿饭，说说笑笑，气氛和谐。

但是，一直到最后，也没有等到金格格期待的表白。

这顿饭，她觉得满足、感恩，又觉得怅然若失。

“徐亮？”她忍不住喊他的名字。

“怎么了？”徐亮望向她。

4年的相处，徐亮在她生活里，乃至心里，占据的位置已经越来越重要。

“你……没有话要对我说吗？”金格格鼓起勇气问。

“说什么？乔迁快乐？我今天一来就说了呀。”徐亮依旧是笑着，表情很无邪。

然而他越是无邪，金格格就越是有些莫名的生气。女孩儿总是喜欢惊喜的多，哪里有人喜欢希望落空的感觉呢？

这个徐亮，他是真的不明白，还是装作不明白？

“算了，时间不早了，你走吧。”金格格开始将人往门外赶。

徐亮也并没有觉得不妥，他礼貌地冲金格格道了一句“晚安”，随后静静离开。

金格格“咚”一声关上门，心中翻滚的情绪却难以平复。

她跑到阳台上，目送徐亮离去的背影，心中越来越不是滋味儿。

这注定是一个难眠之夜。

28　赋闲

定投止盈不止损，越跌越买才是积累低价筹码的法宝

徐亮在第二天早晨的时候，打了几次电话给金格格，但金格格都没有接听。

工作的事情依旧没有着落，金格格感到有些沮丧。

原以为取得专科文凭后能够提高自己求职的竞争力，没有想到的是专科文凭仍然是求职市场的“短板”，一个普通的企业，哪怕只是招聘一个文员，条件也苛刻至极，对年龄、性别、经验、文凭，甚至婚否都做了要求。金格格不禁感慨，现在的文凭真是越来越不值钱呢。

自考还剩一科，金格格距离自己拿到本科文凭至少还有3个月的时间。她心想，3年都熬过来了，干脆再等等，潜心把最后一科考过，拿着本科文凭再去找工作，届时应该会好很多吧。

待业状态的金格格又一次感受到了“钱生钱”的妙处，不管怎样，至少自己现在每个月有2800元租金的固定收入，以自己节俭的习惯，足以支撑自己的生活。

对这每个月2800元的收入，金格格也做了仔细的分配。她没有看过多少理财的书，但是长期受到“金融专家”徐亮的熏陶，“收入-储蓄=支出”的观念已经沁入骨髓，几乎成为她的一种本能。

28平方米的房子，两年内不需要缴纳物业管理费，每个月大约3吨水、30度电、煤气费30元，一个月算下来水电费也就六七十块。

至于化妆品的花费，金格格几乎没有这个概念。她有自己保养皮肤的秘诀，比如用淘米水洗脸。

这个办法是从老妈那传来的，小时候在农村生活，贫乏的物质生活，也让村里人有了很多利用自然的智慧。

比如洗头。

13岁之前，金格格没有见过洗发水。一家老小洗头发用的是自己的三大法宝。一是何首乌。屋前屋后的大树旁，枝枝蔓蔓开满浅黄色细花的何首乌，随处可见。想要洗头了，挖一株出来，何首乌的根呈块状，洗干净之后，砍成块或切成片，熬一大锅开水，就可以拿来洗头，洗后头发乌黑发亮。二是皂角。村里有一株大皂角树，被全村人当宝，树上掉下来的皂荚，谁捡到算谁的。捡回去的皂角挂在屋檐下，要洗头了，同样熬一锅水，全家人洗。洗后头发清清爽爽，非常舒服。第三样法宝，则是茶麸。金格格老家遍种油茶树，油茶树结的油茶果晒干压榨出油后剩下的渣就是茶麸。一大块茶麸饼，敲下一角，煮一大锅开水，过滤掉茶麸渣，反复洗头，头发乌黑柔顺，光滑如丝。

关于皮肤的保养，母亲同样有自己的招数。做农活，经常风吹日晒，可是用不起多么昂贵的化妆品，母亲用淘米水洗脸，皮肤白皙细嫩。甚至，在农村难得慵懒的午休时间，母亲会用自己的毛巾浸上足够的滔米水，覆盖在脸上——这大概就是最原始的面膜了吧。

曾经，金格格对这个方法也不屑一顾，但是，后来她看到过一篇报道，大概说一个中年妇女从来没有使用过化妆品，就是每天坚持用淘米水洗脸，40岁的年龄依然保持着20岁少女的肌肤。从那时候起，金格格就没有再浪费过一点儿淘米水。物尽其用，她觉得也是对物质的尊重。

除了使用淘米水，金格格还有一个美容的法宝，就是蒸水汽。这个办法是从什么时候开始发现的，她自己也忘了，可能就是水烧开后，氤

氲的水蒸气升到脸上，吹了10多分钟后，金格格发现自己的面部特别滋润，很舒服。于是她干脆找来了一个比脸稍微大一点儿的不锈钢盆，每天烧上开水，倒在盆里，再用脸凑上去，等着蒸汽慢慢布满整个脸蛋。15分钟过后，皮肤变得红润，再拍拍凉的淘米水，皮肤立刻显得紧致、光洁了。

“爱美之心，人皆有之。”金格格却一直坚持这种几乎免费的美容方法。这种方法她从不跟别人推荐，因为难登大雅之堂，她却从长久的坚持中获得了白皙润泽的肌肤。

至于衣服，她也一直坚持“简单大方”的原则，从夜市淘来的10多元的白T恤，30多元的牛仔裤或A字裙，简单耐穿的几十元的白球鞋，一身装扮不到100元，照样可以青春逼人。

有时候，她自己都不知道，是省钱的习惯让她越来越善于用少量的钱做更多的事，还是她善于用少量的钱做更多的事，这才越来越省出钱来。

这都不重要，重要的是金格格每个月的开支可以维持在很低的水平线上，结余率很高，却远远没有到饥寒交迫、贫困交加的地步。

这算是窘迫生活锤炼出来的极简主义吧。

2008年的股票仍然狂跌，基金也跟着大幅下跌，幅度超过了40%。金格格却仍然每个月花800元购买徐亮推荐的适合长线定投的基金。

徐亮向她推荐基金时，金格格显得有些心不在焉。

“虽然大盘下跌，但只要眼光精准，懂得及时收手，还是可以赚钱的。”徐亮说。

“哦哦。”金格格回道。

“格格，你最近……”徐亮发觉了金格格的不对劲儿，但剩下的半句话最终还是没说出口。

“没事儿，我就是没找到工作，心情有点焦躁罢了。”金格格勉强挤出一个微笑。

时至如今，她已经分辨不出徐亮是真的迟钝，还是只将她当作一个朋友，并没有动过恋爱的心思。

每月租金的收入，除去生活费和定投基金的钱，剩余1600元，她将800元汇给父母，800元存入银行做备用金。

800元一个月，对长期面朝黄土背朝天的父母来说，已经是一笔可观的收入了。

电话里，母亲一再担忧金格格的生活，金格格并没有详说自己这几年的经历，买房子的事情也没有说，怕吓着他们。命运的魔咒她要彻底打破了才可以让父母知道。

她只是高兴地说：“妈妈，我找到工作了，每个月有2800元呢，每个月寄给你们800元，我还有得花的。”

母亲在那端感慨万千，金格格听得出她语气里压抑不住的喜悦和激动。

金格格更是感慨：从投资理财的角度，自己也是母亲长期坚持买进的一只长线股，20年的投入，终于有了回报。母亲买这么一只股票，投入了多少心血？

她对自己说：“金格格，一定要努力，管好自己的第一桶金，让这桶金越来越满，要做母亲手里发展强劲的潜力股，要让母亲明白，没有谁是注定富有，也没有谁注定贫困。”

她同时也有些迷茫：社会择业如此残酷，自己的未来在哪里？如果一直无法找到合适的工作，该何去何从？仅仅靠房租和基金带来的收入度日吗？这就是自己的理想吗？自己要如何成为不让母亲失望、能让母亲摆脱繁重劳动的潜力股呢？

金格格陷入了沉思。

29　租客

干得好，真的不如嫁得好吗？

赋闲在家的时间，金格格大部分精力都花在剩下的那一科自学考试上。

尽管有压力，她仍有很多属于自己的空余时间。

4年的时光，金格格一日也不敢懈怠，一直忙忙碌碌，陡然之间的清闲，让金格格犹如一条紧绷到极限的弦突然松下来，有点儿无所适从。

也因此，她除了好好逛一逛自己生活了许久的Y市，也终于有时间来打量周围的世界。

金格格的5套小户型都在同一楼层——10楼。一个多月的相处，毕竟是年轻人，金格格和4套房子的租户很快熟络起来。

金格格的5套房子：A套、B套、C套、D套和E套。金格格自己居住的是E套，在楼层的最里面，阳台正对大海的方向，开发商曾称之为"海景房"，但是如今已经被比海更近的一栋高层建筑遮挡。当然，看不到大海，但是视野仍然开阔，仍然可以看到Y市美丽的风景。

A套的租户名叫李天昊，是B大学的学生会副主席，大二，接触的时间不长，但是从他陆续搬进出租屋的索尼电视机、索尼环绕音响、手里使用的IBM电脑以及平时的穿着来看，家境似乎不错。小伙子能力也很强，金格格出门遇到他，大多数都是在组织各种社团活动，看得出是学校的活跃分子。

B套租户是一位皮肤白皙、身材高挑、穿着时尚、容貌秀美的女孩儿，叫小雅，是B大学艺术系的学生。自从认识小雅，金格格就怀疑自己走进了一场不谢幕的时装秀里。小雅先天外形条件好，后天又注意打扮，走到哪里都是一道靓丽的风景线。大部分的时候，小雅是化适可而止的裸妆，一袭白裙，更显出其清水出芙蓉的气质。也有一些时候，小雅会化浓妆，粘着长长的睫毛，烈焰红唇，像一只妖娆的兔子，又清纯又妩媚。这时候的小雅不再白衣飘飘，而是穿着紧身裸肩的礼服，外面披着一件风衣。金格格后来才知道，小雅平时除了上课，还兼做车模、平面模特等。小雅名字温柔，人却绝对高冷范儿。也许因为金格格是房东的缘故，小雅破天荒两次邀请金格格去自己的住处坐坐。

金格格在小雅飘着幽香的闺房里，看到墙面安装了巨大的镜面，玻璃茶几则成了梳妆台，两米左右的玻璃茶几铺上白色绒布，上面放满了高低错落、形状各异、用途不一的化妆品。

“这么多？你……做代购？”金格格很惊讶，她觉得这么多化妆品够自己用一辈子的。

“哪里？我自己用。这些都是必不可少的呀。爽肤水、精华、乳液、面霜、眼霜、身体乳、香氛、BB霜、粉底液、粉底、眼影、腮红、遮瑕膏、面膜、防晒霜……”小雅还准备喋喋不休下去，金格格忽然“嘶”一声，倒吸一口凉气，她沮丧地说：“小雅，你说了我也记不住，估计让我记下这么些名目我都得花半个月时间，比自学考试都难。这么多东西得花不少钱吧？”金格格有些想不明白，为什么天生丽质的小雅要往脸上抹这么多东西，她娇嫩的脸蛋禁得起这样折腾吗？

“这些化妆品……能用多久？一共得花多少钱？”长期节省的生活，以及理财的经验，让她此刻最关心的就是价格。

“有的两三个月，有的半年。价格有高有低，有的一两千，有的三四百。”小雅轻描淡写地说。

“一个小玩意儿就卖一两千，三四百？”金格格光听着就觉得肉疼。

“嗯，代购会便宜点啦。不过最便宜的兰蔻400毫升的粉水打完折也得300多。这是兰蔻小黑瓶，1080元，特价。这是雅诗兰黛的眼霜，这是娇兰的粉底，还有迪奥的粉饼……”小雅如数家珍。

看到小雅摆在桌面上的那些瓶瓶罐罐，不下100瓶，有的刚刚开封，有的用了一半——金格格发现小雅光爽肤水就有好几瓶，“欧莱雅”“兰蔻”“羽西”“梦妆”等，大多都是用了一半的。眼霜、粉底之类的也是一样。

“为什么不用完再买新的呢？”虽然说，每个人的价值观不同，都应当得到尊重，但金格格真的无法理解这样的消费方式。

“都试试，有时候逛街看到喜欢的就买回来了。反正化妆品保质期也长，实在有的长期不用，就扔了。”小雅仍然回答得轻描淡写，毫不在意的样子。

“这些瓶瓶罐罐总共得花多少钱？”

“三四万吧。”小雅答。

三四万！听到这个数字，金格格内心升腾起微微的怒意，有这样花钱的吗？这些钱要是放在股市，拿来理财，该是多大的一笔“钱种子”啊，就算是用来吃喝生活，也能花很久，但在小雅这里，只是3～6个月的化妆品！

金格格不知道小雅年纪轻轻，哪里来的花钱的底气！

年轻的时候，这些像流水一样哗哗流走的都是钱种子，钱种子啊！

金格格甚至有些痛心疾首了。

再环视屋子，阳台被小雅改造成了巨大的衣柜，衣柜旁边还有时尚的鞋柜。而卧室内还有另一个高度达1.8米的衣柜。衣柜里有颜色不一、款式不一、材质不一的长裙、短裤、礼服，有高矮不一的拖鞋、运动鞋、皮鞋、凉鞋……金格格看得简直眼花缭乱。

“这些衣服得多少钱？”

“好几万吧。”面对如此庞大的数字，小雅的回答永远是一笔带过。

“小雅，你挣钱多不容易啊，买这么多衣服，花这么多钱……”终于，金格格还是忍不住了。

“格格姐，人生在世，及时行乐，青春易走，韶华易逝。把自己打扮美一点儿，这就是资本。杨澜都说了：‘形象，永远走在能力的前面！’好的形象可以带来财富，懂吗？”

看金格格愣在那里，小雅觉得是自己的话起效果了，便继续说：“姐姐，干得好，不如嫁得好。我当车模、当礼仪、做平面模特，站几个小时，才能得几百块。这些钱当然不够花的，但是，我可以通过这个圈子认识更多成功的人。女人凭着精致的脸蛋儿，待价而沽是有时限的，过时不候！不抓住机会，就当黄脸婆吧。”

小雅娇柔可爱，看起来不谙世事，说出这番宏论，确实把金格格吓了一跳。

“小雅，钱，我们可以自己挣——”金格格性子急，忍不住想要和小雅理论一番。

“自己挣？说得轻松！你凭什么去挣？去摆地摊？去讨饭？还是去偷去抢？我们这一代，不啃老，不靠嫁得好一点，怎样在社会上生存？我为什么要上大学？我为什么要学艺术？就是为了能有讲价的资本！你觉得一个大学文凭能做什么？现在你去求职，你去找工作看看！有多

难！经验，经验，经验！经验是娘胎带来的吗？谁都不给我机会，我哪里来的经验？！我没有背景，父母根本就不可能再帮我什么！他们倾尽全力送我进大学，指望我有一个好前程，剩下的人生得我自己掌舵！可我不能告诉他们，大学生毕业等于失业，找工作难于上青天！‘钱，我们可以自己挣’，这种话，说得轻巧，也很励志，可是现实呢？你能丢下脸面去天桥下摆摊卖袜子吗？就算你能，能挣几个钱？连租房子的钱都难挣到吧？再说，我们辛辛苦苦读书，努力拼搏，难道我们读大学的意义就是回到起点，去干谁都能干的摆地摊儿的活吗？”可能金格格说的话触到了小雅那根敏感的神经，小雅说话像连珠炮似的，咄咄逼人。

金格格很想跟她吵：摆地摊儿怎么了？我可以抛下颜面去做事，养活自己，你住的房子便是我用摆地摊儿所挣的钱作为原始资金购买的……

但是，出于礼貌她什么也没有再说，每个人的追求不一样吧。金格格从小雅房间出来后，回想起她说的话，开始觉得不对劲，小雅收入并不算高，听她语气，家境也一般，那她如此高消费的经济来源是什么呢？

算了算了，人各有志。

C套住的是一对小情侣，马亮和阿君。

这是一对非常浪漫也非常能吃苦的年轻人，除了完成学业，他们还兼了好几份工。而且兼职的工作都不是很稳定。如送报纸、在餐厅做小时工、送快餐、送酸奶、做家教等。

听说，阿君家在三线城市市区，父母是一般职工，就这么一个女儿，当作掌上明珠一样宠着，阿君自小没有吃过太多苦。但出门在外，因为没有太多积蓄，阿君并没有因为自己是独生女而怕吃苦。她的男朋友马亮来自农村，又是家里的老大，读大学的费用基本靠自己挣。

他们一起吃苦，相亲相爱，让金格格有些错觉，好像看到了她和董林曾经也这么甜蜜过。

D套住的是已经毕业没找到工作的陈丽。因为找不到工作，戴着厚镜片的陈丽干脆在B大学附近租房全力准备考研。陈丽的父母每个月按时给陈丽寄1200元，用以安排她的生活。女孩儿沉默寡言，每天沉迷书中，两耳不闻窗外事。

李天昊、小雅、马亮和阿君，还有陈丽，都是彼此熟悉，也相互认识的人。

但一层楼里，5套房子的人常常见面，却又好像彼此都是不同世界的人，无法产生交集。

这也是人生百态吧。

30　李天昊的生日会

利人利己，市场有需求，就自己当老板

李天昊兴冲冲过来邀请金格格参加自己的生日会。

原以为以李天昊的性格，必然是广邀宾客，大家一起嗨翻天的节奏。没有想到的是他邀请的居然只有这一层楼的几个人：金格格、小雅、阿君、马亮和陈丽。

生日会的地点就设在李天昊家的阳台。

虽然是男孩儿，但是李天昊的房间收拾得干净清爽，典型的时尚简约风格，低调中透着奢华。

阳台上两张折叠餐桌拼成长桌子，一张米黄色的桌布盖下来。正中间是受邀的几个人一起凑钱买的12寸的水果冰激凌蛋糕。空余处，用一次性餐盘，放了切好的水果、鱿鱼丝、花生米、卤牛肉、鸭脖、饼干、拍黄瓜，其次就是橙汁、可乐、红酒、啤酒，混搭的聚会风。轻音乐从墙上传来，悠扬轻柔。

李天昊说："俗话说，在家靠父母，出门靠朋友。俗话又说，远亲不如近邻。我们有缘在一起生活，都在异乡求学或者闯荡，平时还靠大家多多帮衬啊！今天是我的生日，谢谢你们肯赏脸光临，今晚不醉不休！"

不愧是学生会干部，三言两语就拉近了大家的距离。

几个人很快就聊开了。

一边喝酒，一边聊天，吃吃喝喝。

话题也就越扯越远。

不知道怎么就扯到兼职上来了。

“你们学校做兼职的人多吗？”金格格问。

“很多啊。85%的学生都做。”答话的是马亮。

“那一般做哪些兼职呢？”金格格又问。

“有什么做什么。咖啡厅打杂、餐馆帮忙、晚上做网管、酒吧唱歌、代理产品到校园卖、做家教，总之很多。”马亮说。

“做得最多的是什么？”

“当然是家教。”

“相对来说，做起来轻松的是什么？”

“家教。”几个大学生不约而同地说。

看来，大学生大多都有过做家教的经历呢。

“那为什么不去做家教，还要做别的兼职呢？”金格格又问，还没等他们回答，她忽然想起一个问题，“你们想要找到需要家教的学生，是通过什么途径呢？”

“一般都是在报纸上发广告，或者朋友互相介绍。朋友介绍的概率很小，因为大家都需要找‘客户’，除非毕业了才会‘转让’，还需要转让费呢。”马亮说。

“那在报纸上发广告怎么发？怎么收费？效果如何？”

“效果还算好，发几天也会有人来咨询。有点儿贵，在《Y市都市报》这一类的报纸上一般发一则50字以内的一次要80元，长2厘米，宽1厘米。”

“挺贵呢。”

“是啊，要是连续刊登几天，几百块就不见了。运气不好，连广告费都挣不到。”马亮很苦恼，看来，没少因为这个纠结过。

“要是有一个家教的中介公司就好了。家长找到公司，说出自己的需求；公司搜集有意向做家教的大学生的个人信息。要做的事情就是做供求对接。如果没有这样的公司的话，这就是商机。”几年的历练，金格格发现商机的眼光越来越迅速且精准。

“开公司？这是社会上的人做的事，格格姐，你是富二代吧，买得起几套房，开公司随便啊。可我们这些学生怎么可能开得了公司？不务正业了啊。反正我不会去做家教的，我要考研。”陈丽拿着一杯橙汁啜一口，先泼冷水。

“哇，那岂不是要风吹日晒的，再说，要花多少工夫啊，万一不赚钱呢？我可不干。”小雅美丽的眼睛眨了两下，耸了耸肩，做出不予考虑的表情。

金格格心里想：这些大学生怎么这样啊。

“好想法！格格姐，你的想法好极了，我以前就考虑过啊，我们这叫不谋而合！马上就可以行动！”李天昊打了一个响指，对金格格的提议表现出了十二分的热情。

“对啊，对啊，其实家教公司并不奇怪，很多城市都有。只不过目前在Y市还没有出现而已，要是我们来做中介，那是第一个吃螃蟹的人呢！抢占空白市场，我们就是Y市第一家家教公司。”阿君也很兴奋。马

亮不说话，含笑地看着阿君，眼神里藏着赞许，好像在说："亲爱的，你的想法就是我的想法。"

"利人利己，市场有需求，家教公司呼之欲出啊！心动不如行动，格格姐，我们好好策划下吧。"李天昊举起酒杯，示意金格格碰一个。

"干杯！"

年轻的酒杯碰在一起，完成了比生日聚会更有意义的一次碰撞。

此时，明月已至中天，月凉如水。几个年轻人随意坐着，继续喝酒、聊天，时不时发出一阵阵开心的笑声。

金格格内心的某个东西又开始鼓动起来了。

31　家教联盟·酝酿

创业之前，做好财务预算

自从李天昊的生日会结束之后，金格格就对成立家教公司的事上了心。

机会稍纵即逝，一不注意就再也与它无缘。所以当机会来临的时候，不能总是观望，及时下手才是王道。

小雅和陈丽不愿意参与也没关系，金格格、李天昊、马亮和阿君，照样热情如火。

他们商量了一下，决定把家教公司取名为“家教联盟”。年轻人精力充沛，有了想法，马上开始行动。

第一步：问卷调查。

金格格和李天昊分别设计了两份调查问卷。

一份针对大学生，由李天昊负责下发、回收。调查问卷的主要内容包括几个问题：你愿意做家教吗？你理想的时薪是多少？你擅长辅导的是哪个学科？你一周有多少时间可以从事家教？如果你从事过，你遇到的最大的困难是什么？如果有一个机构可以为你提供家教需求信息，你能接受多少价位的信息费？

一份针对家长群，马亮和阿君在各个学校门口对家长们做问卷调查。

两份问卷都分别预留了姓名、联系电话。

因为问卷均为选择题，且在做问卷调查时，附赠了一包纸巾，问卷调查的回收效果比预想中好很多。

一个星期的时间，4人完成了问卷的设计、调查、回收，并将家长的信息和大学生的信息用Word编辑分门别类，作为资源库的资料。

汇总后，他们得出了这样的结论：

大学生方面：

1. 大部分大学生家境并不宽裕，他们都渴望能够通过兼职，一方面提升自己的能力，为走向社会预热；另一方面他们也很希望挣来的收入能够改善生活，减轻家庭的负担。

2. 大学生时间相对自由，家教时间一般为晚上或周末，他们完全可以自由安排，随叫随到。

3. 大学生没有足够的宣传费用，也不愿意花费过多的宣传费用来为自己寻找家教服务对象。他们迫切渴望有一个机构能够长期稳定为他们提供家教服务对象，他们愿意拿出2～5小时的时薪支付给家教中介机构作为信息费。

家长方面：

1. 家教的费用不是最主要的，他们更愿意选择有耐心、性格开朗、学习能力强的大学生为自己孩子辅导。

2. 因为工作繁忙，没有时间送孩子去上课，大学生要愿意上门服务。

3. 每周辅导的时间2～3次最合适。

4. 他们愿意选择一次性支付家教信息费，有挑选的空间，满意为止；他们非常开心有家教中介机构，省去了自己到处寻找的麻烦。为了方便自己选择家教，他们希望家教中介建立教员的分级制度，比如“五星教员”“四星教员”“三星教员”等，评价的依据是家长和学生接受家教服务后的评价。

得到了这些宝贵的信息，了解了双方的需求，金格格他们对开家教公司更有信心了。

于是，几个年轻人很快启动了第二步：制定“家教联盟”创业基本框架。

目标：

做家长与大学生之间的一个纽带，将家教的市场和资源连接起来，给想为孩子找家教的家长更多的选择，给想从事家教工作的大学生提供快速合适的服务对象。

主要方式：

以大学生教员为主，以向教员、家长收取中介费为主要收入，通过网络、报纸、传单、海报等方式宣传和营销，以教员执证上岗、协议书、推荐信为保证，并为教员提供短时间的专业上岗培训，以市区内中等收入及中等收入以上家庭为主要目标，成立实体店和虚拟网点结合的接待管理系统，为家长分忧，为大学生解难。

辅导质量保障：

1. 大学生教员上岗前，对其个人信息严格认证，提前培训，择优选择。

2. 定期对家长和学员进行回访，为每位教员建立电子化教学质量档案记录，对教学能力进行科学的考核和评级，如个人诚信度评级等，建

立定期报表，确保“家教联盟”推荐的教员都合乎家长的教学质量要求和个性化需求。

3. 请具有权威及相应工作经验的老师（名校专职教师）坐镇，并且定期对员工进行相关的专业技能培训。组织团队内部的交流心得活动，进而提高整个团队的凝聚力和战斗力。

4. 对家庭教师进行严格的细化，分为：普通家教、优秀家教、专业家教、金牌家教等级别。

需求对接：

1. 建立大学生家教人才信息库。

2. 家长先登记：联系方式、学员情况、教学地点、时薪要求、对教员的要求等。“家教联盟”根据家长的要求，尽快找到合适的教员，并将教员信息通知家长，征求他们的初步意见。经过初步认同后，将派教员直接与他们取得联系。具体问题双方面议。如不满意，可以免费换教员。

收费标准：

根据市场行情收取。

中介费收取：

每完成一次介绍，教员支付50元中介费，家长支付50元中介费。

框架基本确定之后，大家一起进入第三步：成本预算和人员安排。

分工几乎是每个人发挥各自所长，但为了同一个目标而努力，殊途同归。

李天昊：创建“家教联盟”网站，并在网上做链接分享、宣传；利

用在校的便利，吸引大学生加入，编辑人才库资料。

马亮和阿君：外联，发传单，登记家长信息，分类整理。

金格格：接听来电，登记，管理记账等。

成本预算：

1. 广告支出：印2万份传单，共5000元印刷费。

2. 房租：每个月600元，预留3个月，共1800元。

3. 3个月员工保底工资：4人×1500元×3=18000元。

4. 电话安装200元，网络1年720元，电脑4000元，打印机1000元，共近6000元。

5. 两张办公桌500多元。

6. 其他杂费：1000～3000元。

全部预算下来大约3.5万元左右。

3.5万元，对于仍在读书的大学生来说，是很大一笔金额，该如何筹集呢？

凭借自己多年勤俭节约的好习惯，再加上买房后的这半年，金格格手头又多了一笔积蓄，其次她还可以赎回基金。金格格手头确实有钱足够她支付这笔费用，但是她舍不得。已经赚到的钱，是“钱种子”，能不用则不用——这是金格格对待金钱的基本原则。

假设，自己现在仍然身无分文，该如何解决这笔钱的难题呢？

金格格动起了脑筋。

32　家教联盟·启动

精打细算的小本领，也有大用处

“省的就是赚的。”在农村开源很难，节流就显得格外重要。从小，母亲就这么对金格格说。

大学生基本还属于消费者，绝大多数都靠父母完成学业，手头的积蓄极少。考虑到这一点，金格格可谓绞尽脑汁，经过反复思考和论证，多方联系，金格格对资金来源和资金使用做了一次压缩。

成本预算（预算从启动至启动后3个月）：

1. 宣传广告支出：印2万份传单，共5000元印刷费。由2万份减为1万份，发单目标更精准些，可以省下宣传单的数量，印刷费由5000元变成了3000元；3折的宣传单，内容较多，版面用一半足够。于是金格格联系了一家专门从事艺术培训的机构进行合作制版，且商量好了，印刷费由该机构全部承担，发单任务由金格格他们几个完成——完成一次整合，实际最后广告支出0元。

2. 房租：每个月600元左右，预留3个月，共1800元。前期，暂时就用金格格的住所作为办公地点，在金格格房间安装电话、电脑、小客厅作为平时接待室。遇到大型活动则租用小区会所，“家教联盟”每月支付金格格300元租金。一举两得，金格格开源了，“家教联盟”也省下了一半的费用。3个月合计900元。

3. 3个月员工保底工资：4人×1500元×3=18000元。前期保底工资降为600元，够生活费即可，重点放在盈利后的分红上，延迟享受待遇。3个月只需要7200元即可。

4. 电话安装200元、网络1年720元、电脑4000元、打印机1000元，共近6000元。电话安装200元不变；网线则安装分机，5户共同承担，每户一年承担150元；电脑采用租的形式，100元每个月，与电脑公司签协议，且租用期间有维护协议；打印机购买八成新的二手打印机，二手市场淘来只花了300元。最后全部费用只花了750元。

5. 两张办公桌500多元，办公桌作用不大，直接用固定在玻璃墙上的玻璃茶几办公了。因陋就简。

6. 其他杂费：1000～3000元。其他费用里面，增加了创建“家教联盟”网站的支出，计算机系的马亮负责完善内容，包干花费1500元。

考虑到将来有可能出现的一些存在是否合法上的问题，金格格特意将“家教联盟”挂靠在了同属一个片区的一家从事“婚恋、保姆、求职”等服务的中介机构，每月支付挂靠费用300元。

最终预算由原来的3.5万元，压缩到1.2万元。一来一去，省下了2.3万，接近2/3。

1.2万元，4人分摊，对大家而言，压力就小多了。

最后4人协议，4人按3∶4∶3的比例出资，按出资比例分成。

即金格格出资3600元，马亮阿君共同出资4800元，李天昊出资3600元。如果遇到前期资金不够，再按比例共同出资。

3600元对金格格来说毫无压力。

马亮和阿君也通过家教积攒了一些钱，4800元不是问题。

李天昊则直接“啃老”。李天昊的老爸听说儿子创业，爽快地替儿子出了这笔钱。

一切进展顺利。

“耶——”“家教联盟”正式成立，4个充满干劲儿的年轻人热血沸腾，有些兴奋。

前路是什么？谁也不知道。

但是，年轻人，在人生最明媚最充满未知可能性的时光里，为什么不去搏一搏呢？

一段时间的忙碌，大家内心都涌动着青春的热血。原本只是一腔热情，在金格格的操持下，大家齐心合力，“家教联盟”的未来不再是雾里看花，美好前景仿佛越来越清晰可见。

撰写宣传词，联系印刷厂，按着问卷调查表上的信息，挖掘潜在客户，查验教员的证件、建设“家教联盟”网站……大家都忙碌起来，没有人说苦，也没有人喊累。

天道酬勤。

金格格坚信。

也许是运气好，也许是前期的铺垫，情况比预期的好得多。

刚刚打出电话的第一天，金格格就成功做好两次“牵线”：为一个高三的孩子介绍了一个物理家教，为一个小学六年级的孩子介绍了数学家教。

尽管家长来到金格格他们简陋得像闹着玩似的“办公室”，有些将信将疑，但是看到4个大学生创业的劲头，还是理解了他们创业的不易。

下午，200元酬劳到手。

4个年轻人禁不住欢呼起来。

好的开始，是事情成功的一半。

已经到了暑假，待业的金格格和放假的李天昊、阿君和马亮全力以赴投入到了家教联盟的准备工作当中去。

做任何事，都很艰难，但是，你要是有足够的毅力去坚持，当你的努力足够感动自己的时候，你会发现好运气就会来到你的身边。

“越努力，越幸运！”这句话被当作座右铭，贴在了金格格接待客户的客厅的墙上。

徐亮来看望过金格格一次，当他看到金格格已然找到了人生新的奋斗目标时，不由得为她感到高兴。

他刚刚认识金格格时，她还是一名落魄得不知前路的女孩儿，缩在角落里独自哭泣，她不懂赚钱，面对理财产品觉得新奇而憧憬。是他，将她带去了一条通往金钱之路的康庄大道，可是很快，他逐渐发现，金格格自身动力十足，他已经跟不上她的脚步了，她早已青出于蓝而胜于蓝。

为她高兴的同时，徐亮也感到一丝失落。

“格格，你最近忙得都没空理我了。”他半开玩笑半认真地说道。

“最近是真的很忙。”金格格顾左右而言他。

其实，金格格是真的很忙，她全身心投入到家教事业中，根本没有心情操心其他事儿，包括那些女孩儿特有的心事，她刻意回避。

已经受过一次情伤，本质上，害怕遇见第二次。

“那……我就不打扰你了。”徐亮将买给金格格的水果放下，有些孤单地走出金格格的家。

金格格多想留住他，却终究还是什么也没说。

“加油。”徐亮忽然回过身，冲金格格道了这么一句。

“嗯，我会的，你……路上小心。”金格格忍着内心的翻滚的一腔情绪，淡淡回道。

他们二人之间，已经有了心结。

患得患失了一会儿，金格格拼命摇了摇头，又开始忙碌。

理想和现实是两回事。工作过程有喜有忧。

马亮和阿君负责发传单，两个年轻人干劲十足，但每次发传单回来，脸上带着笑，眼睛里却是藏不住的疲惫。

这天一回来，金格格就发现阿君脸红扑扑的，不怎么爱说话。

“阿君，你怎么了？”金格格走过去。

“姐，我没事——”阿君有气无力地说，说完又看看马亮，提提声音说，“亮子，你多喝点儿水。”

亮子正整理传单和反馈回来的信息，回头看看阿君，微微一笑，表示知晓了。

金格格走过去，用手一摸阿君的额头，忍不住大声喊起来：“呀，怎么这么烫？！”

马亮一听，赶紧走过来，用手一试，也吓了一跳，嘴里囔囔地

说："我说脸蛋那么红，还以为是晒的，原来发烧了！"脸上随即露出心疼又愧疚的神色。

阿君却摆摆手，仍强撑着说："我没事，今晚睡一会儿，明天就可以去发了。"话一说完，手就无力搭在了马亮的身上。

马亮急了，心疼地说："哪有这样拼命的，走，我带你去医院。"

最终，阿君没有去医院。马亮去买了退烧药回来，金格格烧了热水，拿着几个杯子，监督阿君不停地喝开水。这个办法也是以前金格格的母亲常用的，小时候金格格经常生病，一病准是感冒，一感冒就发烧。农村距离医院远，连卫生所也是在七八里之外，母亲就烧一大锅水，装在两个热水瓶里，然后倒在几个杯子里，交替倒入倒出，能入嘴了，便督促金格格喝下去。一杯一杯，温热的液体进入饥渴焦躁的体内，像甘霖进入开裂的土地，一点点润泽下去……没多久，金格格身上忽冷忽热的感觉淡去，焦躁感也慢慢散了，身上开始一点点冒出汗来。开始只是额头处渗出细密的汗珠，接着便是背部，然后是脖子，再然后手臂、腿等，最后连头发里也出汗了，且这时不再是细密的汗星，而是豆大的汗珠，几乎要把衣服都湿透了。母亲这时就会很欣慰地说："感冒嘛，出了这一身汗就好了！"当然，这时候再热也不许脱衣服，相反还要裹上更厚的衣服，直到全身汗透，且干了，才洗个热水澡。水温很高，水里放盐，搓完澡之后，睡一觉，感冒基本就一去无踪了。

金格格跟阿君说起这些，她抿着嘴，很听话地一杯一杯喝温热水。马亮则在一旁给她擦汗。

人与人之间的相遇，有时候就是这样，在不知不觉中，培养成家人一样的关系，结成犹如亲情一般的情感。

第二天，阿君果然好很多。

尽管阿君争着要去发传单，金格格心疼阿君，还是没让她再出门，决定自己和马亮一块儿去发传单。——毕竟，这是她的老本行啊。

发培训宣传的单和发旅行社的单，又有了不小的区别。发旅行社的单，在天桥上面对路人，全天候可以发；发培训宣传的单，他们只能轮流蹲守在一些中小学校的门口。

这天，金格格和马亮来到了Y市著名的英才实验小学。这所学校有3000多学生，校园风景优美，配套齐全，以管理严格著称，学生考试分数年年位居Y市所有小学的前列。金格格很喜欢小孩子，更喜欢书声琅琅的校园，这样的环境让她自内而外感觉舒适。

金格格和马亮守在校门口等了很久，学生还没有放学。小学生的生活也很辛苦，其中一节课和一节课之间有10分钟的间隙，他们能够看到学生在走廊匆匆走动，但是操场上几乎没有看到人。金格格和马亮虽然距离学生很远，但是能够远远看到学生正在教室埋头学习。

“马亮，这些学生学习其实蛮辛苦啊！”金格格感慨。

“那是！Y市第一的成绩是拼出来的。当然，学习本来就是辛苦的。”马亮倒是觉得很正常。

“那也不用这么拼吧？”金格格有些心疼这些小学生。

“该奋斗的年龄不能选择安逸。”马亮用“心灵鸡汤”回应。

等到5点，校园门口周围的车陆续多起来，越来越多匆匆而来的家长聚集过来。没多久，背着大书包的小学生也一个个出现在门口。当然，来自各个培训点的发宣传单的人也逐渐多起来。保安毫不客气地对金格格等发传单的人发了驱逐令，大声吼道：“发传单的，赶紧离开！赶紧离开！”

无奈，金格格和马亮只好到距离校门口远一点的位置发，这也算是学校学生和家长的必经之路。

金格格热情地迎上去，但换来的大多都是学生警惕的眼神或是家长的白眼。

“家教联盟，家教联盟！一对一辅导，上门辅导，来这位同学……”金格格看到一个小学生，赶紧迎上去，扎着辫子的女孩儿刚要接过金格格手中的传单，家长把孩子的手一敲，传单掉在了地上，家长拉着孩子头也不回地走了。

“一对一，一对一！低收费，高质量！来看看，大学生家教联盟，最用心的家教！”马亮也在旁中气十足地吆喝。他那边的情况比金格格这边要好一些，吸引了好几个女家长问长问短。

这时，开始还距离金格格他们很远的其他培训学校的发传单的人员也靠了过来。他们像是故意作对似的，改了自己的吆喝词：“名校名师，一线教师教学，不是普通大学生家教，经验丰富，收费合理——”金格格不悦地看过去，嘿，这一吆喝还真吸引了不少家长咨询：

“哪所名校的老师啊？”

“能上门家教吗？”

“有没有小班制的，都是家教吗？”

“怎么收费啊？”

看来，名校名师，还真是有吸引力啊。

金格格可不能灭自己的威风啊，继续大声吆喝：“大学生家教，诚实守信，责任心强，收费低，效果好——”刚吼完一嗓子，旁边一个中

年男子就牵着一个怯生生的小男孩儿过来，问：“效果不好，能退费吗？多少钱一个小时？”

“不满意可以退费。”

“哦，我只是问问。”

就这样，有失落也有收获，金格格和马亮下午4点到达Y市英才实验小学，一直到7点多才离开。

总体说来，发的传单，接受的少，被拒绝的多；接受的传单中，反馈的少，无声无息的多。

做成一件事哪有那么容易呢？

再想想这段时间马亮和阿君的付出，金格格内心不禁涌起感动，阿君不仅生病了，后来才知道她的脚后跟早就磨出了血泡，只不过用创可贴掩盖了而已。这样的合作，他们已经不仅仅是朋友，而是战友。

金格格负责接电话，情况也好不到哪儿去。打电话咨询的多，最后确定下来的少。

中午最想休息的时候，家教联盟来了电话，金格格耐心讲解，但结果讲了一个小时后对方才冒出一句：“哦，我不是家长，我也是办培训学校的，就是来了解了解你们的情况，哈哈。”让金格格整个人愣了半天。

还有的家长则只问培训部的师资情况，却丝毫不提自己孩子的情况，然后说：“以后再说吧。”挂断电话，再无后话。

晚上，Y市灯火璀璨。

金格格、马亮、阿君和李天昊都没有入睡，他们盘点这白天的收

获，对手头的案例做讨论和分析，紧接着调整第二天的方案。

金格格不断给大家打气，他们也互相鼓劲。

李天昊比想象中更能吃苦，短短半个月，他居然网罗了2000多优秀的大学生加入到“家教联盟”的人才资源库，这效率，这号召力，简直让金格格等瞠目结舌。马亮和阿君，白天发传单，晚上则主动伏在电脑前完善网站，做链接。

功夫不负有心人。

每天介绍的单量，也由原来的1单、2单，甚至1单都没有，逐渐稳定在每天都有5单以上的成绩。

创业的过程如此艰辛。

4个年轻人却更激情满满。一个小小的进步，都可以成为他们前进的动力，他们不知疲倦，只知道向着目标进军。

一天的收入也从无到有，从100元到200元，从200元到400元……到1000元，到1400元……

当第一次通过网站渠道完成一笔业务时，大家又一阵狂喜。这意味着他们的人工宣传成本再一次降低，影响力将逐步增强。

一个月后，更令人期待的事情到来了：一位家长带着朋友找到了金格格的家教联盟，希望他们为朋友的孩子找到合适的教员。

另一个家长，则说了这样一句话：“这些大学生老师，真是太用心了！好！”

——口碑相传，是最好的广告。金格格相信他们的用心已经逐渐在赢得市场。

……

一切都比预期的顺利太多。

3个月后，盘点从启动到10月中旬的收入，“家教联盟”的收入居然达到了1.5万元！这真是一个奇迹！3个月内，居然收回了启动成本，每人还获得了少量分红。这样的“战果”，已经足以让几个年轻人好好兴奋一把了。

虽然分红不多，但是，他们坚信自己已经迈出了坚实的一步。

他们对明天充满了期待。

33　家教联盟·调整

腾出时间让自己发展，比什么都重要

“家教联盟”发展势头越来越好，在李天昊的努力下，相关证件终于全部齐全。接下来的一个月，盈利出乎意料地达到了2万元，只是一个月啊，金格格感叹，这成果，真是从量变到质变。

由于金格格善于压缩支出，结余高达1.5万元。拿出20%的储备金3000元后，金格格还分得3600元，加上房租300元和最低工资600元，共获得了4500元的收入。

这样的结果，李天昊显得最淡定，马亮和阿君则已经欣喜若狂，但大家都踌躇满志。

3个年轻人决定全职做“家教联盟”。

金格格却似乎不甘心于此，她总是期待人生有更多的选择，也许，这就是杜松说的“野心”吧。

为了“家教联盟”能得到更好的发展，4个年轻人对机构做了新的调整：

1. 李天昊、马亮、阿君全职管理“家教联盟”，每月工资由原来的600元，提高到2500元。

2. 金格格只负责在“家教联盟”发展规划、大的转型上做建议，不再参与具体事情。

3. 考虑机构未来的发展，办公地点由金格格的蜗居搬到B大学对面的写字楼，与另外两个大学生创业孵化基地一起租用，每个月租金分摊1000元。

4. 为了避免账目上的矛盾，金格格由分红改为每月固定获取收益，无论盈亏，每个月获得3000元的纯收益。

如果是刚开始，估计谁也不会同意这样的分配方案。但是，“家教联盟”的蒸蒸日上，其影响和收益都在持续滚动，李天昊和阿君、马亮都深知金格格收益的要求一点儿也不过分。他们同意了，几个月的携手拼搏，家教联盟已经有了不小进展，也逐渐拥有了自己相对稳固的客户群，他们有信心让家教联盟越做越大。

对金格格来说，钱，固然重要。

弹性的发展更加重要。

对即将毕业的大学生来说，积累第一桶金比什么都重要。

对金格格来说，腾出时间让自己发展，比什么都重要。

家教联盟，是一笔投资，如今本金收回，仍能持续有收入，足够。

金格格最迫切做的，是投资自己。

还有什么，比投资自己更重要的呢？

夏天的骄阳，炙烤Y市的每一寸土地。

金格格得到了一个无比喜悦的消息：最后一科自考科目通过了！

本科文凭指日可待！

3年多，艰辛的自学考试之路，终于有了一个结果。

金格格迫切需要一个人分享，她脑海中第一个想到的人便是徐亮。她拿起电话，按下早已烂熟于心的号码，却没有拨打出去，如此，反反复复。

但出乎金格格意料的是，徐亮居然在这个时候打了电话给自己。

“我不找你，你就不打算找我了吗？”徐亮的语气里略带嗔怪。

金格格确实已经好久没有和徐亮联系了。

这段时间，忙着“家教联盟”的事，自己已无力分身，可她没有忘记徐亮，她只是……在等着徐亮找她。

她不但需要他的在乎与欣赏，还需要他能在日常的生活中想起她，然后找她。

见金格格不说话，徐亮轻咳了一声说：“最近是自考成绩查询的时间，你的考试怎么样了？通过了吗？呐……我猜猜，我们格格这么勤奋努力，一定过了对不对？”徐亮的语气里带着宠溺。

金格格感觉自己内心角落里竖起的坚固的高塔正在崩塌，她说：“嗯，全部过了，你今晚来我家吧，我请你吃饭！”

“我……”徐亮犹豫了。

“怎么了？”

“我……今晚你出来吧，我……正好也要请你吃饭，有事儿要跟你说。”徐亮的声音有些异样。

“什么事儿？”不知道为什么，金格格的心跳有如擂鼓。

“见面再说。”徐亮神秘兮兮。

他要和自己说什么？会是自己曾经期待的事情吗？金格格在这一刻，既激动又害怕，期待事情成真，又害怕希望落空，自己受伤，所以她倔强地假装自己什么都不在乎。

34　黛妮

也许爱情会辜负你，但是金钱会让你有立足的资本

闲下来了。

金格格心中涌上对徐亮的思念。

是什么时候开始，对徐亮有了牵挂？金格格陷入了回忆。

“情，不知所起，一往而深。”金格格想起这句话，却又觉得这句话不是那么贴切，最起码在形容自己和徐亮的关系上。她和徐亮之间的微妙关系，自己也说不清楚，既疏远又亲近，既熟悉又陌生。说不了解，4年里，徐亮几乎参与了她全部的经历；说了解吧，她又似乎对他的家庭、曾经的生活经历一无所知。她对他“情，不知所起，一往而深”，而他对她呢？她却不敢肯定。她在他面前是一张白纸，他在她面前又是什么？

他们彼此适可而止地了解，让两人之间始终蒙着一层神秘的面纱。

她有时候也会想：丢开身边嘈杂的一切，如果他们有足够的时间面对自己的内心，他们会相爱吗？

“嘀嘀。”手机短信提示声，是徐亮的短信。

“普罗旺斯餐厅。晚7点半，等你。”干净利落是徐亮的风格。

这个餐厅金格格没去过，但是知道它们的台塑牛排卖到500多元，金格格打死也不会去这种烧钱的地方，那可是她两个多月的生活费呢。

徐亮为什么要请她到消费这么高的餐厅？今天是什么特别的日子吗？徐亮会不会趁机向她表白？

金格格禁不住又开始想入非非了。

还不到6点，金格格就已经坐立不安了。她第一次理解了“女人的衣柜里永远少一件衣服”这句话的含义。觉得自己的衣柜里少一件衣服的女人，如果不是因为虚荣炫耀，那一定是为悦己者容吧？

翻来翻去，都是清一色的运动装，牛仔风。找了半天，金格格终于翻出一件立领的白衬衣，可以搭配蓝色的牛仔裤。算了，就这样吧。至少穿着舒服，徐亮认识她也不是第一天了，应该不会介意的。

7点20分，来到普罗旺斯餐厅。餐厅设计并不奢华，而是细腻浪漫、怀旧复古的风格。

金格格远远看见穿着笔挺的衬衣、西裤的徐亮，好久不见！远远看去，徐亮修长的身材特别引人注目，整个人看上去风度翩翩。要是在古代，该用上“玉树临风”之类的形容词了吧。

“嗨，徐亮。”金格格一见到徐亮，脸上立马不由自主地漾出笑容，举止表现得自然，心中却很紧张，不禁挽了挽散落在额前的头发，来掩饰这种紧张。

“我……格格。”徐亮居然语无伦次。

“哟，这位就是我们家徐亮天天念叨的奇女子格格小姐呀，幸会幸会。敢打敢拼，炸出一片天来，你的江湖传说，我可听说不少了。”循声看过去，金格格这才注意到从徐亮后面款款而来的一位漂亮的女孩儿。

好惊艳的一个女子！

她的美不是小雅的那种散发清纯气质的美，也不是见多了的那种妖娆的美，她的美……对，是一种气场，一种贵气。她的美也是一种拒人于千里之外的美。她从头到脚都美，笑容格外美，精致得像一个瓷娃娃，但是你会不自觉在心里与她拉开距离。

“我叫黛妮。”黛妮伸出手来，白皙的手如玉，手腕上随意的几个粗细不一的镯子，一看就价值不菲。她穿着米色的缎质长裙，吊脖，露出玉样紧致的双肩。长裙修身，勾勒出婀娜迷人的曲线。

如果小雅是女神，黛妮该是女皇了吧。

“格格，这是我的女朋友，黛妮。”徐亮指了指黛妮。空气中，有尴尬的味道。

“你好，我是金格格。你真漂亮！”金格格脸上带着笑，她以为自己得体而礼貌，却不知道苦涩已经在她的眉宇间弥漫开来。

苦涩很快侵入金格格的心里，她笑着，紧紧抿住嘴唇。心里的苦味又慢慢扩散开来，到她的心里、肺里，乃至身体的每一个细胞里，最后，餐厅所有的东西都变了颜色，变成了灰色。呵，女朋友。徐亮啊徐亮……怪不得他对自己那么好，却始终不往前进一步，始终不表白，原来竟有这么一位漂亮的女朋友。金格格心中早有准备，徐亮对她隐藏了自己，却没料到，隐藏的部分让金格格几乎快崩溃。

“格格——”徐亮想说些什么。

金格格莞尔一笑，嗔怪道：“徐亮，你不当我是朋友啊，这么一个千娇百媚、国色天香的大美女，藏着掖着……”她脸上带着笑，还想说什么，却已经说不下去了。金格格啊金格格，醒醒吧，醒醒吧，你以为与你近在咫尺的徐亮，其实和你有着天壤的差别。金格格的心里有一个小人儿开始喋喋不休：你没工作，没外貌，你配得上徐亮吗？还敢胡思

乱想！

普罗旺斯的菜贵还是有道理的：菜品精致，如同艺术品；味道可口，一尝唇齿留香……如果是以前，金格格会欣喜若狂、大呼小叫，今天，她味同嚼蜡。她心里有些怨恨徐亮，又有些理解。怨恨的是为什么徐亮要在她面前秀恩爱？难道4年的相处，他对她一点感觉都没有吗？理解的是，也许徐亮只是用这样委婉的方式希望金格格断了念想吧。

三人边吃边聊。

金格格慢慢了解，黛妮和徐亮，7年前就已经是大学校园里的恋人。5年前，两人大学毕业，黛妮获得了出国的机会，在亲人的帮助下去了美国。在美国待了两年之后，便进入香港的一家投资机构，凭着自己的能力如今已站稳脚跟，完成了人生的华美转变。算下来，他们也已经5年没有见面了。

难怪，徐亮从来没提起过。

异地恋真辛苦。

金格格心里想。她很快就从刚才的胡思乱想中挣脱出来，眼前的一切也渐渐恢复了原有的色彩。如果非要为难一个，在为难别人和为难自己之间，她选择为难自己。不管怎样，她都感谢徐亮，没有他，她还是那个缩在角落里懦懦弱弱的灰姑娘，虽然此刻，在精致高贵的黛妮面前，她依旧是个灰姑娘，可是好歹，她已经有了在这座城市立足的资本，所以……祝福他吧。

金格格端起一杯玫瑰香颂，站起来，说："我以饮料代酒，敬你们，祝你们真爱永恒！"

黛妮也没有喝酒，端起手里的甘菊茶，优雅地和金格格碰了一下。

金格格比较奇怪的是，两个久别重逢的爱人，脸上没有想象中的激动和爱情滋润焕发的神采。黛妮骨子里流出来的冷艳，和徐亮的磁场格格不入。

而徐亮呢，脸上带着捉摸不清的表情。

徐亮变了，可是哪里变了，金格格一时半会儿也说不清楚。

算了，变与不变都不重要。

她和徐亮，重新回到好朋友的位置吧——也许，一直都是好朋友，是金格格自作多情了。

想到这儿，金格格的心微微抽搐了一下，有些疼痛的感觉。

董林，杜松，外加一个徐亮……爱情的世界有如海市蜃楼，看似精彩纷呈，走近一看，才发现只是自己一厢情愿的美好幻觉。

那种感觉又来了。

好想好好哭一场。

35　崩盘的人生

卡奴往往从盲目分期提现开始，到以卡还卡陷入泥潭

金格格的心里又一次缺了一个角。

撕开那层横亘在她与徐亮之间的面纱，她窥见了残酷得不能与人言说的真实。她有些失落，有些疼痛，但是抿抿嘴，咬咬唇，仰望着Y市的天空，又很快释然。

一蹶不振从来不是金格格的风格。

她又一次回到了理财的轨道上来。

经过自己的打理，目前备用金和基金、少量的股票加一起，她手头又有了3万元的积蓄。

而此后，她仍能每月获得3200元的租金收入和3000元“家教联盟”的固定收益。以她长期养成的节俭习惯，可以做到每月5000元左右的结余。

“凡是不可持续的收入，都不值得炫耀。”金格格想起这句话，不知是谁说的，但她深深认同。她越发体会“钱生钱”带给人的安全感。

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

有时候，金格格会想：世间爱钱的人，爱的是钱带来的安全感吧。

金格格每个月的被动收入已经超过了大部分白领的月收入，但金格格仍然不敢懈怠。26岁的金格格走过这些惶恐、懵懂、艰辛的日子，又

遭逢感情的变化，她理解了为什么有些上了年纪的女人会爱钱如命。这些女人一定经历过世事的摧残，一定有过不可言说的心酸，最后终于懂得钱有多无情就有多忠诚，有它在就能感受到踏实可靠。

金格格比一般人更懂得，也更珍惜“钱种子”的价值。只要钱还没有多到花不完，她就不敢轻易去做无谓的消费。

她仍然保持着节俭的生活习惯，尽可能多地积存自己的“钱种子”。

“钱种子”如同大树的种子，一颗巨杉是多么高大挺拔，有的可以产出成百上千立方的木材，但是它的源头只是一粒种子。前期你呵护好了，给它适宜的温度、土壤、阳光，等它发芽、长叶、扎根，你就能无穷尽享受它带来的馈赠。攒钱，何尝不是如此？不管多么艰难，哪怕从牙缝里省，抛开颜面，不惧风吹日晒，一点点积攒。只要你保留了“钱种子”，让它“发芽”“长叶”“扎根”，它就可以受你支配、为你“打工”，源源不断地为你创造财富。

一大早起床，金格格正准备去倒垃圾，推开门，她看到小雅站在自己面前，不由得吓了一跳。

这还是那个清纯可人、貌若天仙、肤白胜雪的小雅吗？此时的她，脸上带着瘀青，头发干枯，面容暗哑憔悴。

“格格姐……”一见面，小雅就哭了起来。一边哭，肩膀还微微抽动，让人看了不禁心疼。

“怎么了？小雅？发生什么事了？”金格格赶紧请她坐下，拿过一包纸巾递给她。

“格格姐，我……我完了……哇——”刚说完这句话，小雅就号啕大哭起来。

在小雅完全不顾形象的哭诉中，金格格了解了令自己无比震惊的事实：

小雅的家境并不富裕，但是小雅从小学习就非常勤奋。小雅爱美归爱美，因为精力放在学业上，花费并不大。可到了大学之后，小雅看到艺术系的女孩儿一个个花枝招展，不是炫耀名牌包，就是炫耀大牌衣服，攀比成风。小雅涉世未深，也渐渐被这种风气影响着。

小雅从大一开始在外面兼职做平面模特和车模等，原本靠这些收入可以满足自己的花费，还有结余。可有一次，因为拍片太晚，广告商的一条昂贵的长裙被她穿回了宿舍，华美的长裙，让小雅整个人超凡脱俗，宿舍女孩儿瞬间都被吸引了。

“哇，真是太美了！”

“简直就是天仙下凡啊！”

“秒变女神，天啊，比明星还要美！”

“人家小雅就是美人胚子，稍微打扮就倾国倾城啊！”

大家都围着她左瞧右看、赞不绝口，此时，小雅的虚荣心得到了极大的满足。

品牌的魅力，和周围艳羡的目光带给自己的满足感让她欲罢不能。从此，她越来越看重品牌：化妆品要名牌、鞋子要名牌、包要名牌，就连头上的发卡她也不愿意对付，她曾买过一个700多元的发卡，在艺术系引起了不小的轰动。

因为每月开支巨大，有人向小雅推荐办理信用卡。开始，小雅担心自己控制不住，犹豫了一下，但看到身边越来越多的人潇洒刷卡的样子，她心动了。第一张信用卡发放的额度只有3000元。但因为小雅消费

频繁，半年后就提高到1.5万元的透支额度。1.5万元的信用卡，对于在职大学生来说，已经是很有面子的事情了。小雅刷卡也更加频繁，半年后，额度提到了3万元。不仅如此，尝到信用卡“提前消费、近一个月免息期、各种打折优惠”等甜头的小雅似乎上了瘾，凭着这张信用卡，她又连续办理了好几个银行的信用卡，额度不一，但总数加在一起已经有6万多元了。

伴随着刷卡的快乐，随之而来的是雪片一样飞来的账单。小雅的消费越来越失控，她开始绞尽脑汁，到处找能够高额付息、刷卡套现的地方，过起了“拆东墙补西墙”的日子。半年前，也就是租到金格格房子的时候，小雅已经开始陷入账务危机。第一张信用卡3万元额度刷爆后，没多久就等来了还款账单，小雅以“每1万付100”的高昂套现费，将其他卡里的钱悉数“套”出来，正好将3万元还上的时候，意想不到的事情来了，银行通知她：原本3万元额度的信用卡，额度直接调整为1元——她被银行评为“风险客户”。这就意味着，一个月后，金格格3万元的信用卡负债，不能再“拆东墙补西墙”，且一个月内必须找到3万元来填补这个大窟窿。

小雅意识到了问题的严重性，她上网咨询，知道信用卡逾期还款，严重的不仅个人信用受损，还可能面临牢狱之灾。

“走投无路”之下，她和一个车展上认识的汽车4S店老板，彼此“默契”成为“朋友”。老板姓曾，40岁出头，并不是小说中常见的那种大腹便便的有钱人。相反，他面容俊朗，风度翩翩，做事简洁干练，对小雅也非常上心，如果不是对方已婚，小雅甚至觉得自己开始恋爱了。曾老板不仅帮小雅还清了3万元的欠款，还帮她付房租，每个月再固定付给她一些生活费。

曾老板这样对她说：“年轻的时候不懂得什么是爱情，现在遇到你，才知道原来都白活了。老婆和我一起吃苦，我作为男人，不能做抛弃糟糠之妻的事。我保证，除了婚姻，我什么都可以给你。”小雅被感

动了。曾老板像一杯醇厚的酒，让小雅渐渐喝上了瘾。这个男人总是懂得她想要什么，又有足够的能力满足她，小雅在这样虚幻的“爱情”里越陷越深，不能自拔。

她一直在幻想——

如果，事情沿着这样的线一直发展该多好。

如果，时间往前走，却不去改变一个中年男人和年轻女孩儿的故事模板该多好。

如果……

——可是，没有如果。

好景并不长。

曾老板精心打扮小雅，像打造一件艺术品一样，突出小雅清纯气质的同时，又让她变得性感。他炫耀地将小雅带到他那群大腹便便的朋友面前，开始是炫耀，后来变成了引诱，再后来，小雅变成了商人之间利益交换的牺牲品。

“格格姐——”小雅说到这儿，停了一下，泪眼婆娑，嘴唇咬出了血，“你知道他做了什么吗？”

金格格递给小雅纸巾，给她倒上一杯温水。听她说下去——

小雅说，那天曾老板带她参加一个聚会。小雅穿着抹胸小礼服，长发飘飘，洋溢着纯情又诱人的气息。

举行聚会的是一位做地产的老板，聚会就在这位老板家的别墅内，泳池旁边。地方不大，但布置很别致。

一进门，小雅就觉得那位姓施的老板看自己的目光不怀好意，但也没放在心上，她已经习惯那些像苍蝇一样的目光围着自己的身体打转了。但是，看看那位施老板，大腹便便，满脸横肉，再看看自己身边的曾老板，真是鲜明对比，她脸上绽开明媚的笑容迎接着施老板的目光，心里却是厌恶无比。

曾老板把小雅介绍给施老板："这是小雅姑娘。"

"哈哈，曾兄，有眼光。"

两个男人毫无顾忌地看了看小雅，耳语。

没多久，曾老板递给小雅一杯鸡尾酒，说："走，宝贝，我们去那边敬酒。"

小雅有酒量，跟着曾老板早就练出来了。但那天不知道怎么回事儿，喝了半杯红酒和一杯鸡尾酒后，就晕头转向，走路也有些摇晃了，慢慢就有些失去意识。失去意识之前，她觉得被人搀扶着离开了聚会的地方，但是被谁搀扶着，去了哪里，却完全没有印象。

醒来时，小雅赤身躺在一张酒店的大床上，衣服凌乱丢着。她旁边是那个她厌恶的满脸横肉、肚圆腰粗的施老板，此刻裸露着他难看的身体，鼾声如雷。

当小雅满怀着屈辱和气愤去找曾老板，想请他主持公道，为她出气时，却发现，曾老板身边已经有了另一个青春靓丽、乖巧可爱的女孩儿，她正躺在曾老板怀里撒娇。

小雅衣服凌乱，头发凌乱，妆容凌乱，像一个不折不扣的疯子。她疯狂地冲上去撕咬那个"新人"。

曾老板饶有兴趣地观看两个女人的战斗，一言不发。直到看到小雅

鼻青脸肿渐渐处于下风的时候，才大声对她说了一个字：

“滚——”

小雅的眼泪混着脸上的青紫色的瘀痕，怎一个狼狈了得！

“你还欠了多少信用卡账？”

“两万多。以前他会帮我还。”小雅居然还提这个男人，金格格有些怒其不争。

“你还想跟他在一起吗？”

“不想了，我想重新开始。我再也不虚荣了。”小雅哭着。

金格格真想送她两个字：活该。

但看看她的狼狈，金格格心软了，问她：“你愿意听我的建议吗？”

“愿意。”

“把你房间里的东西能卖的都卖了，卖多便宜都可以。留一些基本的皮肤保养品就行了。购买这些物品的发票都还在吧？”

“在。”

“去找出来。”

“嗯。”

金格格替小雅简单处理了脸上的伤，两人就开始忙碌起来。

两个人将小雅的包、手链、没有开封的化妆品、穿过一两次的衣服……分门别类，拍照，上传到各个能够进行二手交易的网站，价格便

宜到了让小雅感觉如割肉般的地步。

因为还保留着发票，加上小雅的物品时尚、精致，关注她的二手物品的人越来越多。

真的吐血甩卖。

6000多元的蔻驰包1000元甩卖。

900多元的香水只卖200元。

没有开封的化妆品三折转让。

……

小雅有多心疼，购买小雅二手物品的女孩儿们就有多惊喜，成交速度就有多快。

不出一周，小雅能卖的东西都悉数卖完。

10多万的各种奢侈衣服鞋帽配饰换来了3万多的现金。

两万多现金瞬间存进信用卡，还款。

小雅结束了负债的生活，手里留着小几千块钱准备开始新的生活。

看着空空如也的房间，鼻青脸肿的小雅伤感地说："格格姐，我觉得我这3年就好像一场梦。辛辛苦苦，却丢了一切。"

"路还长着呢。从零开始，吸取教训，脚踏实地，一分一分攒下属于自己的第一桶金，你就攒下了你的尊严，让你对未来有了更多的主动权。"金格格说。

"我就是被虚荣害的，这是我为虚荣付出的惨痛代价。"小雅说。

年轻，就是资本。

年轻的时候，谁不曾糊涂？谁不曾犯错？

但是，年轻的时候亦不能轻易挥霍自己年轻的资本。出来混，迟早是要还的。挥霍青春也需要付出代价。

“加油！把握自己，把握未来。”金格格对小雅说，也对自己说。

36 职业规划

财务自由是什么？财务自由就是无须为钱工作，在面临选择的时候更自由、更贴近自己的内心

两个月后。

金格格的自学考试本科文凭到手。

“家教联盟”虽然遭遇了不少挫折，但发展形势越来越好，李天昊的头脑加上马亮和阿君的勤奋，发展远远超过了原来的计划——谁说大学生创业就非得以失败告终？只要你有足够敏锐的眼光，加上足够勤劳的双手，并能够在细节上下功夫，就一定会有收获。不仅如此，李天昊甚至已经将“家教联盟”扩张到网校听课卡代理，已经开辟了诸如用人中介等领域，收益也随着网站越来越为人所知，水涨船高。每个月3000元的收益，对“家教联盟”来说，不算多，李天昊甚至为金格格感到遗憾，如果金格格一直跟他们在一起，每个月的收益会远远超过3000元。但，金格格已经知足了，她懂得适可而止。

金格格仍然保持着理性、健康的消费习惯，账户上已经有5万多元的积蓄了。

从某种程度上来说，金格格已经摆脱了贫困。照这样发展下去，她每个月即使不做什么，也已经有足够她开支的收入了。

也因为这样，她终于可以做自己最喜欢的事情了。

千万不要以为，金格格要酝酿什么惊天动地的创业计划。恰好相反，她并不是一个有什么宏图伟业的人，如果说这几年侥幸赚了一点儿

钱，那也是被逼到绝境时，潜能的释放。如果可以，她也希望能留在父母身边，照顾父母，生活优越，安逸地度过自己的青春。然后，能够遇到一个合适的人，过最简单的柴米油盐的日子，相爱到老。

但生活的无情在于，如果你没有底气，就连这样简单的要求也很难实现。不提高自己，不强大自己，就无法掌控主动权。她截至目前生命中先后出现的三个男人——董林、杜松，还有徐亮，都让她切身感受到了这一点。

骨子里的不服输，让金格格像柳条一样，看似柔软，却充满韧劲，她要改变命运的魔咒。她想让父母不再凄凄艾艾过日子，他们总是把生活看得那么艰难，又毫无挣扎地忍受命运的摆布。她不想走父母的老路，她要挣脱这沉重的枷锁。

金格格绞尽脑汁发掘赚得财富的先机，占摊位、发传单、做家教联盟——这些事情给了她与付出等同的甚至超过自己付出的回报，对此，她对命运的慈悲与公平怀着深深的感恩。

她的梦想是什么？

她想起那次和董林散步，董林问她：“格格，你的梦想是什么？”

“说了可不许笑我。”格格娇羞地说。

“保证不笑。”

“我想办一所学校，按我的想法办，让很多孩子可以快快乐乐地学习、成长。”

“哈哈，哈哈——”董林还是笑了。

“说了不许笑的啊。”金格格撅着嘴，心里有些不悦。

“好吧，尊重你的梦想，可是这真的好难哦！”估计当时董林心里觉得金格格简直在痴人说梦吧。

金格格有些沮丧，但是她真的是很认真想过这个梦想。因为她是从山沟沟里出来的孩子，了解很多人连接受学习的机会也没有，不是他们不学无术选择了贫困，而是命运让他们因为贫困无法接受教育，所以永世不得翻身。

为了生活奔波的这几年，金格格的梦想早已经被搁置，或者说沉睡了。连生存都无法保障的时候，如何去谈实现自己的梦想呢？

但现在，她蠢蠢欲动。

董林不该嘲笑她的梦想，因为梦想的实现不是一蹴而就的，是可以分期完成的。

比如，金格格完全可以从做一名老师开始自己的寻梦之旅啊。

想到这儿，金格格内心涌起一阵小激动。

在和董林相爱的几年里，她有过两年多的从教经历。但那时候的她，教书这件事，只是一种谋生的手段，她没有办法蜗居在一所很小的私立学校里，接受着种种自己无法认同的教育理念和教育方式，她忍受，只是因为她无法失去这份工作，她需要钱，所以她没有讲价的资本。没有文凭，让她深深体会到求职的痛苦。

但现在，她有了一点点底气。

作为一个自考本科的大学生，她本身自学成才的经历就是财富；而每个月来自房租和“家教联盟”的收益，让她可以心无旁骛地追求梦想。

是的，为了梦想继续拼搏。要相信自己！金格格，你可以的。她对

着镜子，一遍遍为自己加油打气。

该如何寻找最心仪的学校呢？

这当然不是难题，只要确定了要将“做一名教师”作为目标，金格格就有了足够的勇气。

师范专业毕业的她，有教师资格证，有本科文凭。她把目标定为小学语文教师的角色。

接下来的日子，金格格走遍了Y市大大小小的学校，了解各个学校的办学理念、规模、收费情况等。

在反复筛选之后，她确定她要去的学校是Y市的M学校。这是一所年轻而富有活力的学校，3000人的办学规模，以小学为主，涵盖幼儿园到初中。小学人数占了2000余人。

就是它了。金格格对自己说，这份工作，她势在必得。几年的历练，让她越发懂得选择。

做好自己的简历，几经周折，金格格敲开了M学校校长的门。按惯例，她的简历应该走别的程序，但是，金格格忽略了这一点，这也使得她成功见到了M学校年近50岁的校长——夏校长。

说明来意，夏校长脸上带着一贯慈祥的笑，委婉地拒绝了金格格：“你愿意选择我们学校我很高兴。但很抱歉，我们开学已经快一个月了，我们的岗位安排都妥当了，后备力量也充足。不准备招老师了。金老师，请到别的学校看看。”

“我听说夏校长是Y市有名的教育家，特级教师，我是慕名而来。”金格格赶紧给夏校长戴了顶高帽。

夏校长果然眼睛一亮，看得出这句话很受用，但还是带着歉意地说：“即便如此，还是很抱歉。以后如果有机会，希望能和金老师一起共事。”

“夏校长，我知道您担忧的是什么。一是我没有什么工作经验，没有在优质学校工作的经验；二是人员满后，您担心要支付工资。我知道我虽然有过两年的教书经历，但这确实谈不上什么丰富的教学经验。相反，我一直处于迷茫的状态。所以，这3年半的时间，我潜心学习，用这3年多的时间自学了专科和本科，您仔细看，我的文凭都是通过自学考试而来的。”金格格将自己的文凭递给了夏校长。

“自学考试？很厉害啊！”夏校长由衷地说。

“过奖了。自学考试对我来说，只是获得文凭的一条途径，而获得文凭只是一个收获，最重要的是我获得了一种强有力的学习方式和有韧劲的学习习惯。在作为特级教师的您看来，我就是一张白纸，换作我是您，我也不会放心把学校的学生交给这样一个人。但是，请您放心，我有求知若渴的心，只要您能给我学习的机会，我会格外珍惜，以比常人多几倍的勤奋对待来之不易的学习机会。我在网上读过您的文章，您曾经说过：‘心态决定一切。’我自认为我有好的心态，希望您能给我一个机会。”金格格诚恳地说。

“呵呵，确实是一个很不错的年轻人，很有心，不容易！”夏校长说，但仍然面露难色，“可我们的岗位确实已经满了呢。”

“我有一个想法，希望夏校长不要拒绝。”金格格说。

“愿闻其详。”

“我非常迫切地渴望能够进入贵校学习，我自己解决吃住的问题，也不需要夏校长考虑我的报酬。我会在上班时间准时到校，学校可以安

排一些杂活给我，我愿意帮忙。只希望夏校长能够给我找一位好‘师傅’，让我尽快熟悉适应贵校的教学理念和方式。我会用实践证明我是如何珍惜您给的机会的。”金格格仍然非常诚恳。

“哈哈！好啊！这个简单。金老师放心，M学校的老师都是百里挑一的，我一定帮你找一个最厉害的老师——我目前还兼了一个班的语文老师，前不久一位老师突然离职了。你过来报到，就做我的助手吧。平时，你就到学校的招生办公室去帮忙好了——只是，委屈你了啊。”夏校长这次非常爽快。

“哪里！哪里！感谢您给我这么好的学习机会，太好了，谢谢！”金格格有些欣喜若狂。

这样的举动在很多年轻人眼里，是傻气又不现实的。傻是因为，居然有自掏腰包上班的；不现实，是因为，没有收入，怎么养活自己呢？

金格格体会了“攒钱，就是攒底气”的说法。如今，钱虽然重要，但是短期内，她可以通过自己的被动收入来M学校“义务上班”。

攒钱，有的时候，可以让你在面临选择的时候更自由、更贴近自己的内心。

她相信自己的选择没有错。

37　越努力，越幸运

省下的就是赚下的，工作带给我们的不仅仅是一份工资

得知金格格最终只是去M学校打杂跟班学习，李天昊和马亮都觉得不可思议。阿君甚至怀疑自己听错了：“格格姐，你何苦呢？其实我们完全可以把家教联盟越做越大的。”

金格格笑了笑，抛开谋生的意义，职业的选择就如同穿鞋，合不合适就只有自己知道。

她能吃苦，有韧劲，或许正如阿君所说的“可以把家教联盟越做越大”，甚至，选择其他行业，凭借金格格的眼光与勤奋，也可以做得风生水起，但是她最期待的还是选择一个让自己内心平静的职业，一份最贴近自己梦想的职业。

傻傻的金格格选择了免费打工，也就选择了辛苦。

3天后，金格格踏进了这所在Y市小有名气的学校，高昂的学费相伴的是优质的环境和教学质量。她被夏校长安排在招生办打杂，所谓的招生办已经没有什么存在的意义了，因为M学校的招生名额已经排到了两年后。所以，金格格打杂的内容不是接待家长、招生等，而是打印资料、复印资料、装订资料、下发资料和整理办公室。

这些琐碎的事情，看起来容易做起来难。

黄昏开始，金格格逐班搜集习作电子版，准备制作展板。检查有无错别字，统一排版，插图，打印，过塑，张贴。看似简单的程序，每一

步都耗费时间，等到贴完最后一张习作，金格格发现天空月朗星稀，校园空无一人，已经接近晚上10点。此时的金格格忽然意识到自己连晚饭都还没来得及吃呢。

早上一大早，金格格收到一摞会议资料，要求分发给所有教职员工。M学校占地150亩，5栋教学楼分散分布，教工分散在5栋楼中。金格格抱着资料，不停上楼、下楼、穿过走道、走过操场……不知不觉，脚后跟已经磨出了泡。资料全部发下去，足足耗费了两个小时。

中午开始协助校办的两位老师布置赛课的会场，因为矿泉水申请滞后的问题，被负责的领导劈头盖脸训斥了一顿。

……

疲倦和委屈，贯穿于金格格在M学校的全部生活。常常忙完这些琐碎的事情，就已经觉得筋疲力尽。但是金格格想到自己零待遇过来学习的目的，她便铆足了劲见缝插针地去听课。

金格格跟班的班级是五年级，孩子调皮可爱，和性格开朗的金格格很快就打成了一片，使她的疲累一扫而光。夏校长不愧是名师，教书果然有一套，金格格如饥似渴地学习，越发觉得教学不能光凭热爱，而要去学习、去钻研，提升自己的专业能力。毕竟，教书也是一门艺术呢。

金格格进入了比自学考试学习更加辛苦的学习状态：早早起床，坐公交车到M学校，匆匆吃过早餐，去招生办帮忙，遇到有课听赶紧去听课，听课的同时写感想，回到家再做教育类书籍的读书笔记。除此之外，她还利用在学校的空余时间，借助办公室的电脑，将每天与孩子在一起的故事写下来，加上自己的感受，发在博客上。

在M学校老师们的眼里，金格格可真是一个奇怪的女孩儿：每天忙忙碌碌，像一个不停旋转的陀螺，不知疲倦地转着，可她却不要工资，

不知道究竟图什么。

一个月后，夏校长请金格格去办公室。

“祝贺你，金老师。”一见面，夏校长就笑眯眯地说。

“祝贺？为什么祝贺？”金格格很诧异。

“博文很精彩，看到了你的用心。”夏校长的态度依旧和蔼，“将你的文章印发给全校教职工，不介意吧？”

“啊……”金格格云里雾里。

金格格后来才知道，因为自己写的博文引起了网友的关注和转发，无意中被夏校长发现，这位慈祥的校长被感动了，他决定将金格格的部分文章复印给M学校的老师。

“这么好的心态，这么好的文笔，正是我们需要的人才。所以，从今天开始，你就是我们的正式员工了。欢迎你加入M学校这个大家庭。希望你做的比写的好，也希望看到你更出色的表现。”夏校长笑眯眯地说，“但是，你现在通过的是第一关，正式员工不意味着你可以进入课堂，一个月的考核期过后，希望你可以通过这第二关的考验啊！”

说完，夏校长递给金格格一份劳动合同。

原来，作为贵族学校的M学校，学生每年的费用在2.5万元左右。员工包括职员和教师，职员主要是招办、办公室、后勤等岗位，待遇每个月大约2000～4000元，教师则与职工差别甚大，提倡优劳优酬，基本待遇都在6000～8000元左右。对于一些在某些领域表现特别突出的优秀教师，每年还有数千到数万元不等的奖金。

金格格看了劳动合同，她的待遇是每月2500元，享受五险一金，寒

暑假带薪，享受餐补，学校提供单人宿舍、工作制服，每月报销100元通讯费、100元水电费，再配置一台电脑。

相比其他被录用的教师，金格格的待遇还不够理想，但是对于做好了免费打工、自掏费用学习的金格格来说，已经是莫大的激励。

一个月的辛劳换来如此厚礼，金格格觉得自己简直就是被幸运之神砸晕了头。

“谢谢，我太幸运了。”金格格拿起合同，站起来，深深地向夏校长鞠了一个躬。

“上帝垂青努力的人，年轻人，好好干。”夏校长和蔼地说。

因为被录用了，金格格发现经济状况瞬间改善了很多，原来要自己动手的一日三餐基本省了。公交车费用、水电费、手机费、服装费等都省了，一直计划购买的笔记本电脑也可以省下来。省的就是赚的呀。

更重要的是提供住处，金格格利用周末时间将自己不多的家具和生活用品搬到了学校分配的宿舍，自己的房子则仍以每个月800元的价格租了出去。

她确实太幸运了。

带着对新工作的深深感恩，她更加努力地投入如饥似渴的学习当中去。

听课、做记录、模仿上课、看著名教师的视频、做试卷、练习粉笔字、钢笔字……她给自己制订了一个又一个学习计划，同时不忘记每天带着思考将自己与学生之间的故事记录下来，发到博客上去。

M学校的老师来自全国各地，都是非常爱岗敬业的，但是金格格依

然是其中最勤奋的一个。

越学习越惶恐，越惶恐越勤奋。

越努力，金格格就越有心灵落地的感觉。

26岁生日那天，是金格格试讲的日子。

夏校长带领10多位校领导，拿着评分表，来听金格格的课。

金格格怀着忐忑的心情上完这节课，她的课其实算不上有多精彩，但神速的进步，让评委刮目相看。

金格格获得了更为珍贵的生日礼物：终于可以成为M学校一名正式的老师，合约工资每月6000元。

这样的“高薪”，对金格格来说，是对她辛苦付出的昂贵奖赏。

M学校作为贵族学校的“贵气”，也体现在待遇上，Y市的普遍待遇并不高，金格格的工资在Y市是什么概念呢？相当于两个平方米的房价。

压抑激动的心情，回想这几年的辛苦历程，金格格感慨万千。

金格格一脸恬淡地回到自己的住所，一跨进屋子已经泪流满面。

此时此刻，她特别想与人分享。

此时此刻，她万分想念徐亮。

她才想起来，她与徐亮已经许久不见面了，徐亮经常用手机发给金格格一些从别人那转来的笑话段子，可万分忙碌的金格格却很少回复他，更深层次的原因是，她不想表现得有多么依赖徐亮，那是别人的男

朋友，金格格始终这么提醒自己。

掐一把自己的手掌心，会感觉痛。痛，就对了。金格格自尊心强，她再也不想因为感情让自己的心这么卑微地痛着。

可不知道为什么，她总会在重要的时刻想起徐亮。

徐亮，你还好吗？

38　社长的心伤

啃老不是长久计

周末，金格格正在整理阳台，手机响了。

她将手中的拖把放到一旁，走进房间，一看，电话有些熟悉，又想不起来是谁的。

“喂？你是——”

“格格呀，想不起来了吗？我呀——”

金格格感觉这声音有点熟悉，但还是想不起来。

“请问您是？”

“社长，杂志社的社长，还记得吗？”

“啊？——”金格格有些发懵。杂志社？好久远的事情。

“格格，现在过得怎么样啊？”

“啊，哈哈，呵，唔……”金格格整理下语言，笑着说，“还好……”

“我听说你这么多年一直在摆地摊、收垃圾，委屈你了。说实话，这不是女孩子家家做的事，尤其不能长期做啊。”社长的语言里流露出关切。

“社长，您有事儿？您说？”

“这样的，格格，现在杂志社经营也困难，几个编辑都辞职了。我呢，诚心诚意想请你回来，你可以不用打杂了，直接过来做稿件编辑，我知道你是一个非常有责任心的女孩儿。当年的事情，我也很无奈，说实话，我是很舍不得你走的。所以，我现在，诚心诚意邀请你回来上班。”

“我——”金格格心里五味杂陈。

“待遇我给你加，你原来不包吃不包住每个月2500元，现在杂志社可以辟出一个小单间给你住，并给你购买五险一金，工资提到3000元。你看怎样？”

“不满意可以再增加200元。再多也给不了了，你知道，其他编辑待遇也差不多就这样子。住房和保险这两块要折现的话也要1000多啊。”对社长来说，这样的条件很优厚了，金格格应该欣喜若狂才对。

金格格没有回话，心里有些恍惚。

失去，意味着会有更好的收获。

她突然想起这句话，今天她的状况远比社长想象的好。如果当初不是他们的无情，给自己一个置之死地的绝境，自己又如何能够在绝境之下，一步步积攒“钱种子”，发现财富的秘密，随后置之死地而后生？

“谢谢社长，我已经有工作了，还挺好的。”金格格说。

“不再考虑下了？”社长还是不甘心。在她看来，现在不仅工作难找，用人单位招聘到合适的人也不容易，她还是想要挽留一下金格格。

“不考虑了，我现在挺好的，祝愿杂志社蒸蒸日上。”金格格诚心诚意地祝福。

如果是在当初的事情发生的3天后，哪怕是30天后，甚至是3个月后，社长给出这样的邀请，金格格都会感激涕零，百倍努力去回报她。但是，4年过去了，金格格已经由一棵细弱的苗苗，通过坚韧地成长，逐渐拥有了抵御风雨的能力。如今的她懂得成长，也懂得选择。

“格格，这样啊，虽然我们可能以后也不能共事了，但我希望能请你出来喝杯茶，聊聊天。”

“好。”

几个小时后，金格格与社长的会面定在Y市的老树咖啡厅。

远远看见似曾相识，金格格有些不敢认社长。印象中曾经性格强势、浓妆艳抹的上司，如今变成了一个非常普通，甚至看起来有些衰老憔悴正在走向黄昏的女人。

她的怀里依然抱着那只小巧的吉娃娃。原来毛色锃亮的小狗，如今毛色黯淡。

“格格，我一直想跟你联系，我最近开始念佛、吃斋，我回过头来想想我这一辈子，觉得自己做了很多错事，包括让你背黑锅，把你开了。”

“嗯？”

“是的，我这些年，遇到了很多事。”

在金格格诧异的目光下，社长讲述了她这几年几乎不堪回首的经历。

社长告诉金格格，其实杂志社的经营状况一直不好，收益惨淡。自从金格格走后，因为那件事的影响，主管部门三天两头查，很多编辑写

好的稿件常常不让发表，失去了信心，加上杂志社待遇也低，很多编辑也都自谋出路了。加上杂志社的网站被抢注，管理又守旧，基本入不敷出。

“格格啊，我真是后悔啊，我的艾丽……”社长长长地叹了一口气，“太不争气了，把我的家都败光了。”

原来，艾丽成了另一个版本的“小雅”，只不过不是去傍大款，而是“啃”老妈。刚开始每月2000元就够的生活费，到后来5000元都嫌少。杂志社看起来家大业大，可每月的经营去除房租、水电、员工工资，盈利只剩下1万多元。艾丽就拿去一半。这也就算了，去年开始，艾丽谈恋爱了，别人谈恋爱是男孩儿负责大部分开销，她倒好，一口气将两人吃喝玩乐的钱全包了，1万块根本就不够两个小年轻开支的。

社长每个月东压缩西压缩，就是为了能够给艾丽腾出谈恋爱的费用。

“格格啊，我都快被气死了。不瞒你说，我是离异的，就是觉得亏欠艾丽，就什么都想给她好的。可，我这个艾丽，就是个无底洞啊……多少钱都不够。你说，女孩子谈个恋爱我也不反对，怎么就跟‘包养’了个男朋友似的呢？到了开学又是一大笔开支呢。这毕业了也是个大问题，就她这样吃喝玩乐谈情说爱的，上哪儿找工作啊？”

社长的脸苍老憔悴。每个人都有软肋和盔甲，女儿就是她的死穴。

想起4年前，艾丽每天花钱如流水，社长总是无条件地娇惯，一个愿打一个愿挨。

社长泪眼婆娑。到最后，和金格格的聊天已经不能正常进行了。

两个人心情沉重地分了手。金格格一句自己的近况都没有说。

也许，社长并非因为愧疚才请自己喝这杯咖啡，只是想找个人倾诉罢了。

39　子承父业

未来社会是互联网社会，想要做大，就要有大数据的概念

离开咖啡厅，金格格漫步在熟悉的街道。自从搬到新居后，好久没有回到自己曾经住过的地盘了。

陈姨的楼房已经夷为平地，听说协议补了8套商品房外加两个铺面。现在工人正在打地基，一派繁忙的景象。

意外的是，刘回收的垃圾回收站居然还保留着。只不过，原来“脏乱差”的回收站，现在有了巨大的变化：1000平方米的垃圾收购站建起了两米高的围墙，洁白的墙面印着“绿之生绿色再生回收”的字样，里面搭建了仓库，垃圾分门别类堆放在各个仓库。

“姑娘！”

胖嫂看见了金格格，满脸笑容地向金格格打招呼。不注意还认不出来，胖嫂瘦了，穿着工装，左边的衣领下方印着“绿之生绿色再生回收”几个字。别说，穿了工装的胖嫂，看起来精神又专业。

“胖嫂，好久不见啊！”

“姑娘，你还好吗？好久不见了啊。”

俩人聊起来才知道，胖嫂一家变化还挺大：两个儿子都毕业了，大儿子留在北京读研究生，二儿子毕业后哪儿也没去，将垃圾回收站，摇身一变，变成了“绿之生绿色再生回收公司”。

“姑娘，我家老二有想法。注册了公司，政府每年有补助！他现在要建连锁收购点呢，做得可好了。喏，那就是老二刘超——”

说话间，胖嫂的二儿子出来了。瘦瘦的身体，个头不高，长得很普通，还戴着边框眼镜。

“刘超，大学毕业干吗回来收垃圾啊？”金格格问他。

“这是一个新型产业，有新的思路就可以当事业来做。一定要搭乘互联网的东风，利用现代互联网做大数据，获得收益。”刘超信心满满。

金格格听得很有兴趣，问：“具体要怎么做呢？”

“回收垃圾赚的差价是传统收入，我们现在通过垃圾分类可以提高收入。另外，我的目标是在Y市设立10个以上的点，每个点固定人、固定时间去收取垃圾。如果有愿意主动将垃圾送到我们回收站的，我们还可以积分奖励。积分可以换取日常用品：小到牙刷、牙膏、碗筷，大到电饭锅都可以。”

“那你们赚什么？”

“掌握数据，分析数据，与各大公司合作。举例来说，附近的白领写字楼，我们每天回收的垃圾都会做好统计，根据白领们丢弃的矿泉水瓶、报纸等，判断这一带的消费能力和消费习惯，与同类产品的厂商或者供货商取得联系，做同类产品的推广。小区的垃圾回收也一样，根据回收的啤酒瓶就可以判断出很多有价值的信息，这些信息整理后可以分门别类做成资源库。看得见的是回收垃圾的差价，但是最后信息费会远远超过这些差价。”刘超缓缓地说。

“回收垃圾也有这样的学问！”金格格很感慨。

“未来社会是互联网社会，想要做大，就要有大数据的概念。好比圈地，先圈地，再开发。客户就是地，圈得越多，你拥有的资源就越多。你一定要相信，不久的将来，赢家就是那些善于做大数据、善于驾驭手中大数据的人。”

这番话，金格格听得有些云里雾里，但是从回收站这实实在在的变化看来，她对这个年轻小伙子有一些敬意，他说的话，金格格自然也就听进去几分。

刘回收一家越发红火的生活刺激着金格格。她想起了炒粉周。

“胖嫂，炒粉周呢？”

“哦，这个老周不简单。俗话说，一招鲜，吃遍天。他现在自己盘了一个铺面，专门做炒粉。生意好得很！”

金格格挥手和热情的胖嫂一家告别，回家路上，金格格有些欣慰。刘回收和炒粉周，都用自己的双手，在Y市打下了一片天。他们改善了自己的生活，也为下一代奠定了良好的创业基础。也许别人不了解这两位，但对金格格来说，他们就是她的榜样，教会她在社会的底层如何坚韧生存，积累能量，最终拥有自己的一片天。

40　黛妮的约会

时机不等人，爱情如此，投资也如此

下午接到黛妮的电话，金格格非常意外。

黛妮约金格格到Y市一家五星级酒店的旋转餐厅见面。

金格格稍稍犹豫了一下，便答应了。

路上，金格格一直在猜测：黛妮为什么要和自己相约见面呢？今晚是什么特别的日子吗？莫非……她和徐亮要订婚了？嗯，有可能哦。两个人感情发展到现在，是该订婚啦。那……我该不该买什么礼物送给他们呢？哦，不用了，送礼物应该是结婚的时候吧？

金格格就这样一路胡思乱想着，不知不觉便到了相约的那家五星级酒店。

搭乘电梯上到旋转餐厅。这是金格格第一次来到这里，这家酒店看起来富丽堂皇，奢华浪漫。金格格心想：黛妮可真会选地方。

“嗨，格格，这儿。”金格格远远地看见黛妮穿着一件纯白色吊带裙，正热情地向自己打招呼。奇怪，之前黛妮留给金格格的印象是冷艳的，是拒人于千里之外的模样。但今天的黛妮却很甜美，像一个清纯的邻家女孩儿。而且，今天的黛妮笑容非常舒展。

走过去，才发现黛妮身边还有一位男士，他穿着贴身的浅蓝色T恤，牛仔裤，面容俊朗，气质佳，脸上带着温暖的笑意。

“这是志刚，我的……嗯，男朋友。”黛妮大方地介绍。

金格格有点回不过神来。

她的男朋友……那，徐亮呢？

“嗯，我想我得先解释一下。”黛妮看着刚刚落座的金格格说，而志刚则微笑地看着黛妮，一言不发。

“格格，是这样的。我和志刚在美国就认识了，他为了我放弃了美国的工作，陪我一起到香港发展。我很感激他，所以，所以……”黛妮剩下的那句话没有说出口，但金格格已然明白。

金格格看着黛妮和志刚彼此笑意盈盈，宛如一对璧人。如果不是因为他们的感情里牵扯到徐亮，她真该祝福他们。可，这唱的是哪出啊？徐亮呢？这到底是怎么回事？金格格心中的疑惑越来越深。

“我和徐亮确实有过恋情，但是这5年已经因为异地，消磨殆尽了。遇到志刚之后，我才懂得什么叫对的人。回来之前，我和志刚都没有向对方表白，我们都不敢面对各自的内心，我也以为我应该和徐亮在一起。我甚至考虑劝说徐亮和我一起去香港发展。”黛妮慢慢说着，语调很平静，“但是，5年的时间，我们之间已经有了太多的隔阂。我和徐亮，5年的时间彼此不参与对方的世界，但这5年都是我们人生最重要的5年。就好像现在的我，喜欢的浪漫，在徐亮眼里就是乱花钱。这次回来，我发现，徐亮的金钱观和我完全不一样了，他居然跟我讲‘钱种子’的观念，我无法理解！你能体会我看到徐亮骑着电动车来接我时的心情吗？他居然不愿意善待自己，连一辆代步的汽车都不买。我理解不了牺牲自己的生活品质去一味节省的人，这跟守财奴有什么区别？！为什么不趁着青春好好享受人生，我们完全可以在可控的前提下，提前享受美好的人生！说好听点儿叫节俭，说难听点儿，是土气。”

“所以呢？”金格格平静地问，心里却已经愤怒至极。

金格格心想：你含着金汤勺出生，当然可以这样说话，可我呢？我得多努力才能有资格坐在这里陪你喝上一杯咖啡？徐亮有什么错？自己心里的宝，被人当成了草。金格格真想为徐亮辩解。

“我还没说完。”黛妮依然平静地说，“金钱上消费观的冲突只是其中一个原因。更主要的是，在香港的3年多的时间里，我从他嘴里听得最多的是你的故事；他从我嘴里听得最多的是志刚的故事。我们居然都没有听出醋意，这在恋人看来，不是很可悲吗？”

“这……”金格格又惊讶了，原来徐亮的心里……一直有她？只有将一个人深藏在心中，才会在自己都没有意识的情况下脱口而出。

她的心“怦怦怦”剧烈跳动起来。

“所以，我和他提出了分手，我们不适合。这次回来，我才明白了志刚在我心中有多么重要。所以，我主动表白了，我爱志刚。”黛妮恢复了小鸟依人的样子，志刚则很自然地将手搭在黛妮肩上，揽了过来。

志刚对金格格说：“怪我没有早点儿表白，差点儿失去她。金小姐，两个人有共同在一起吃苦的经历，很难得哦。有太多共同美好回忆的两个人，最好不要轻易分开。希望得到你和徐亮的祝福，也希望……你们幸福。”志刚把“你们”咬得很重。

“呃……”金格格竟然无言以对。

回到宿舍，金格格的脑子乱了套。

剧情一下子变了，怎么会这样呢？

徐亮现在怎么样了？他在做什么？

一个人躲起来舔舐伤口？还是郁郁寡欢地喝闷酒？又或者翻来覆去都想不明白？……黛妮和他分手了，他为什么不告诉我？

金格格脑子乱成了糨糊。不一会儿，志刚的话又在脑海回响："怪我没有早点儿表白，差点儿失去她。金小姐，两个人有共同在一起吃苦的经历，很难得哦。有太多共同美好回忆的两个人，最好不要轻易分开……"

哦，徐亮，我该表白吗？

我要不要告诉徐亮，他早已经走到我的心里来了呢？

41　表白

房子、工资卡、股票账户，如果你愿意，请你保管一辈子

整整一夜，金格格都辗转难眠。

第二天周日，一夜几乎没有合眼的金格格，终于做了一个勇敢的决定，她决定去找徐亮，她要向他表白。

出门前，金格格有种“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还”的豪气和悲壮。

金格格，要么表白要么死，就是不许退缩，听见没？金格格不断在心里给自己打气。

选了一片风景秀丽的地方，她打电话给徐亮：“我在Y市海景公园石桥这儿，我要见你。”

“干吗？出什么事儿了？”徐亮估计还没睡醒，但肯定被吓了一跳，这才早上7点呢，何况还是不用上班的周末。

“有很重要的话对你说。”原本想脱口而出的“我喜欢你”，在金格格的嘴边徘徊了几个来回之后，变成了这样一句。

骑着电动车的徐亮15分钟后到达约会地点。

徐亮随意穿着半长的休闲裤，套着一件宽松的T恤。金格格第一次见到穿着这么随意的徐亮。嗯，他的精神还好，眼里也没有红血丝，看

起来没有熬夜，也没怎么瘦——金格格的心这才落了地，她还以为徐亮被黛妮“抛弃”之后，一定是借酒浇愁、胡子拉碴、衣衫不整的形象，现在只有“衣衫不整”，其他都还好。

“金大小姐，你这一声令下，我就屁颠儿屁颠儿赶来了，有何指示，赶紧说。”徐亮估计被看得不好意思了。

“我……”

“刚才有人说有重要的话对我说来着。”徐亮由气喘吁吁恢复到皮笑肉不笑的表情。

“我……”

“大小姐，以前没发现你口吃啊。”徐亮扬了扬好看的眉毛，唇角露出促狭的微笑。

“嗯，我……我要说什么？……你猜？”话语间拐来拐去，金格格最后冒出这样一句，话说出口，却察觉自己的语气有些暧昧意味的调皮。

徐亮察觉出金格格的反常，他眯着眼睛看了她好一会儿，直到金格格脸上火烧火燎才罢休。

“中大奖了？”徐亮问。

“不是。”金格格低垂着脑袋摇头。

“找到好工作了？”徐亮又问。

“这个……待会说……也……也不是。”金格格结结巴巴，话说不到重点上。

“那……你要说的话跟什么有关系？”徐亮眼底闪着很特别的神采，

似乎已经猜到了什么。

“跟……你。”金格格如实说道，说完之后却觉得特别害羞，手脚都不知如何安放了。

“哈哈，准备表白？你喜欢上我了？夜不能寐？”徐亮声调上扬，语气里满是自信与欣喜。

“那……那么你呢？”金格格手足无措地看着地面，没有正面回答，反问徐亮。

“Me too。”徐亮看着金格格，表情忽然变得很认真。

“什么意思啊？”金格格抬起头看他，没反应过来。

“没文化，真可怕。”徐亮拉起金格格的手，眼睛盯着金格格，一字一顿地说，“我想对你表白，想告诉你，我喜欢上你了，你已经在很多个晚上钻到我的梦里来了。一直以来都是我教别人理财，可你倒好，反客为主，成了我的老师，也成了我的……心上人。3年前我准备买车，但因为遇到你，我将钱存起来了，你改变了我的消费观，让这笔买车钱变成了‘钱种子’。我怕追赶不上你努力学习的脚步，被你甩得太远，我这几年不仅拿到了‘金融理财师’的证书，还拿到了‘国际金融理财师’的证书……金格格，你过来。”

徐亮一把将金格格拉到身边，然后从口袋掏出一串钥匙和一张银行卡，举到她眼前，接着说：“这把钥匙是我付了首付，再用公积金贷款买下的房子，海景房，120平方米，很棒吧？如果没有你的影响和带动，我就攒不下这套房的首付。还有，这是我的工资卡，每个月发的工资都在这张卡里，里面还有我每月定投的基金，家里还有股票账户。我的工资、基金和股票加一块儿，目前是7万多，虽然不多，但都给你。”

“你……你干吗？”金格格被吓了一跳。徐亮这会儿怎么跟贪官自首

似的，如此财大气粗？

“房子、工资卡、股票账户，如果你愿意，请你保管一辈子。”徐亮认真地说，还没等金格格有所回应，他就从另一个口袋掏出一枚戒指，这是一枚款式简约却透着莹润光泽的银质戒指，戒指的表面刻着的造型是一箭双心，寓意深刻。

徐亮继续表白道：“格格，你是个闯入我生命中的不速之客，在我按部就班的生活里掀起了一些让我惊讶的波浪，你又像是一道光，照亮了我生活的全部，包括那些我不曾注意过的角落。你的独立、坚强、隐忍，这些美好的品质，都在散发着诱人的光泽，让我不知不觉想要靠近你。”

太阳逐渐升起，金黄色的光晕打在徐亮的侧脸上，一阵微风拂过，金格格感觉一阵恍惚。徐亮说的是自己吗？自己在他的眼中，真的有那么好吗？他现在……是在赤裸裸地向自己求爱吗？

徐亮并不打算停下，他继续道：“你的出现颠覆了我对待生活、工作的态度。我想照顾你，保护你，让你不用再那么辛苦、劳累，我能力有限，现在还不能让你过上非常幸福的生活，但我会努力的。以后我就是‘金格格至上’主义者……这个戒指买了很久了，纯银的……希望你不介意。”

“现在……我可以说话了吗？”金格格幸福得几近眩晕，在这之前，金格格大约从旁人的暗示中猜到了徐亮对自己的爱慕之情，可令自己没料到的是，这爱慕，远比自己想象中的更热烈、深厚。

“这戒指……嗯，我……我喜欢。”金格格轻咬了一下嘴唇。

“那……送你戒指的人，你更喜欢咯？”徐亮步步紧逼，他温热的气息喷洒在金格格的脸上，像是夏日树林间清新的空气。

“嗯。”金格格接过戒指，眼眶莫名湿润，没有人知道，她在心底默默期待这一幕期待了多久。

原来不敢想象，没料到他们都已经将对方深深印入心底。金格格颤抖着将戒指举了起来，想确认一个最重要的问题：“徐亮，这个戒指，我应该戴在哪个手指上？”

徐亮嘴角噙笑，拿过戒指，轻轻地戴在了金格格右手的无名指上。

戒指莹润的光华，在阳光的照耀下，忽然散发出夺目的光彩。

“很适合你，真好看。”徐亮喃喃道。

金格格几乎不假思索地就扑进了徐亮的怀里，徐亮也温柔地拥住了她，他的脸紧贴着她的耳背。

“格格，我爱你。”徐亮在她耳畔轻轻说道。

这三个字，抵得过千言万语。金格格多年来的坚强一下子散落一地，整个身心松软下来，漂流在汪洋中许久，似乎在这一瞬间，找到了唯一的一根可以依靠的浮木，金格格感觉前所未有的放松。

这一切都像做梦似的。金格格狠掐了自己一把，好疼，疼得她恨不得向全世界宣布自己被爱了！不，是恋爱了！

金格格沉浸在极端的喜悦和幸福之中。

这世上最幸福的事情便是，你爱一个人的时候，发现他恰好也爱着你。你抱着他的时候，他却把你抱得更紧。

金格格突然想起来什么。

“徐亮，原来你是蓄谋已久的。不然一大早你怎么准备了这么多东

西？”

“嗯。”徐亮含情脉脉地看着金格格，“格格，为这一天，我已经排练无数次了。”

42　丑媳妇儿见公婆

物尽其用，做个旺财小主妇

两情相悦的爱情，让两个年轻人心中都涌现出抑制不住的幸福，睡梦中，想起对方，似乎也会笑着醒来。

多么庆幸，在自己最合适的年纪，遇到你，感谢天地。

第二个周末，徐亮提出要带金格格见自己的父母。这也是这些年来，徐亮首次在她面前提到自己的家庭。

金格格心中很忐忑，虽然徐亮始终觉得自己跟不上金格格理财的步伐，但在金格格心中，始终觉得自己能被徐亮看上，是莫大的幸运，毕竟他是那样一个眉眼好看又温润如玉的男人呐。

徐亮的父母就在Y市，居住在老城区。听徐亮介绍，他的父母都已经退休，曾经一个是粮食局的会计，一个是银行的职工，就徐亮这么一个孩子。两位老人，一辈子按部就班地生活，都是非常亲切和朴实的人。

“你父母会喜欢我吗？”金格格不安地问。

“一定会喜欢的。”徐亮回答。

“你怎么知道？”金格格问。

“因为只要是我喜欢的，他们也一定喜欢。”徐亮深情地凝视着金格格，怎么都看不腻。

“那……他们会不会觉得我太土气啊？”金格格不自信地低下了头，毕竟两个老人见多了黛妮那样高贵典雅的城市女孩儿，见了金格格这样出身农村的俭朴女孩儿，心中会不会出现落差？这也是人之常情吧。

“你那么善良正直，又勤俭持家，他们哪有不喜欢的道理呢。”徐亮笑得唇角弯弯。

“喂！”金格格看徐亮总是夸她，开始撒娇，“说正经的，你父母要是不喜欢我，怎么办？”

徐亮听到这话，一秒变得正经，他看着金格格，无比认真地说：“是石头还是玉，我父母这点辨别能力是有的。再说了，傻瓜，陪你过日子的是我，不是我的父母，所以别再胡思乱想了。”

徐亮的父母比想象中年轻得多，精神得多，也和蔼得多。

“爸妈，这是我的女朋友格格。”徐亮牵着金格格的手进入屋内，对着出门迎接的二老介绍道。

“阿姨好！叔叔好！”金格格脸上洋溢着明媚的笑容，在来的路上，金格格心里始终七上八下，可二老慈爱的眼神一下子就化解了她的紧张。

“哟，格格，见外了啊，早就听我们亮子说起你了。还叫叔叔阿姨呢，是不是要改个口啊？”徐妈妈眯着眼，含着笑，对着格格左看右看，然后拉过徐亮，俯在他耳边说了一句什么。

“格格，来了别把自己当客人，就像自己家里一样，随意一点儿。”徐爸爸笑了一笑，唇角居然也露出明显的梨涡，原来徐亮的好相貌，是遗传自爸爸，而徐爸爸看起来，好像比徐妈妈还要平易近人。

徐爸徐妈住的房子是老房子，没有电梯，在3楼。金格格注意到，

房子大约90平方米的样子，并不算大，但是收拾得非常整洁。家具大多数都是浅色，甚至是白色，要不是主人特别爱干净，这些家具估计没几天就脏得不像样了。但是他们的房子却不给人老旧的感觉，相反，在失去了纯白的本色之后，屋内家具随着岁月的流逝，慢慢氧化成一种温暖的鹅黄色，给了金格格舒适、亲切的感觉。

“这房子，真温暖。”金格格轻轻感叹。

“是啊，房子就是家。住久了，每一块砖，每一样家具，对它们都有了感情，而有了感情的房子就会让人觉得温暖。”徐爸爸随着金格格的话附和道。

徐爸爸的情商极高，与他聊天心情很是愉悦。金格格和他聊了一会儿后，看到徐妈妈要去厨房做饭，她就起身提议帮忙。

“好啊，好啊，格格，来，我们一块儿做。”徐妈妈很开心地招呼她。

也许是长期养成的吃用适量的习惯，徐妈妈并没有因为金格格的到来而买过多的菜。金格格看了看，有萝卜、黄瓜、半只鸡、泡发好的木耳、鸡蛋、排骨、一条黄花鱼，还有一些辣椒之类的配菜。

“阿姨，您休息，我来试试。”金格格快速“扫描”了厨房的食材之后，迅速对这些菜如何搭配做出了精准的判断。

“这样不好吧？你今天第一次来就……”徐妈妈的手擦了擦围裙，虽喜形于色，但总有些不好意思。

“放心，交给我好了。”金格格自信地说，“做惯了的。”

她一脸笑意，将徐妈妈轻轻“赶”出厨房，然后熟练地系上围裙，对着桌上的一堆食材，开始忙碌起来。

排骨不需要，4个人吃不完，金格格将它放回冰箱。

半只鸡，金格格将鸡胸肉剔下，剩下的切块焯水。

接着，金格格又将萝卜削皮，皮留下，萝卜切成块儿。

最后是煎鱼……

一个小时左右，金格格做的菜陆续上桌了。

汤色浓白的鸡肉萝卜汤、酱香十足的香辣萝卜皮、香煎黄鱼、葱花煎蛋、黄瓜蘸酱、凉拌木耳、辣椒炒鸡胸肉。7道菜，色香味俱全。

金格格还用来时买的水果，摆了一个漂亮的果盘。

“真能干！太棒了！”徐妈妈对金格格做菜的速度和手艺赞不绝口，尤其对她善于“物尽其用”的本领，更是恨不得点32个赞。

饭后，当了解了金格格这几年的打拼经历后，徐妈妈更是眼泪都流了出来。她看着眼前这个瘦瘦小小的姑娘，该是被捧在掌心的模样，却吃过那么多苦，更难得的是，生活的苦难并没有将她打倒或摧毁，反而使她变得格外懂事。

临走的时候，徐妈妈拉着金格格的手，对她说：“格格，这些年你受苦了！不要和阿姨见外，以后这里就是你的家了。徐亮要是因为不懂事欺负你，你觉得受委屈了，你就告诉我，我帮你教训他。”

一番话，说得金格格心里暖洋洋的。她不禁感慨自己真的太幸运了！多好的一家人啊。

站在一旁的徐亮则挤眉弄眼，像打翻了醋坛子一般冲自己妈妈叫：“哟，才第一次见面就这样偏心，你还是不是我亲妈？”语气虽然是吃醋，但眉眼里却绽开了无穷无尽的幸福。

回家路上，金格格想起徐妈妈对徐亮耳语的那个场景，忍不住问："我进门的时候，你妈对你说什么悄悄话啦？"

"她说……"徐亮装作神秘的样子，惹得金格格心急。

"到底说了什么？"

"她说，这才像过日子的女孩儿。"徐亮俯在金格格的耳边，轻轻说。

金格格回头，看到徐亮的眼中柔情似水，这汪水中，满是自己的身影。

"阿姨真好。"金格格低下头，由衷地说。

"那是因为你好。"徐亮温柔地拉住了金格格的手。

"格格，遇见你，乃是我毕生之幸。"徐亮喃喃地，说起情话来丝毫不含糊。

一切顺理成章，又那么出乎意外。

徐妈妈甚至没有询问过金格格的家庭状况。或许在他们看来，这些东西，并不重要。

43　兴趣班

合作讲情固然重要，但核心是分钱分利，你拿的越少，能够持续获取的利益反而越多

在M学校待了一个学期的金格格，快速适应了学校的节奏，因为用心的缘故，她带的班非常出色。

她仍然勤勉地工作，孜孜不倦地将自己的心融入工作当中。

选择自己喜欢的职业，就能够激发自己自内而外的驱动力，这种驱动力，有一种奇迹般的魔力，可以让你不知疲倦，以苦为乐。金格格对周遭的一切，充满了感恩，她的脸上总是带着笑容，遇到每一个人，都想大声说："谢谢！"

有一句话：爱笑的女孩儿，运气不会太差。那么，爱笑又勤奋的女孩儿，运气就好上加好了。毕竟，越努力越幸运。

因为已经被正式聘用，金格格已经不再需要在招生办办公了。但是，偶尔，她还会跑去找熟悉的姐妹们聊天。

这一天，金格格买了两斤葡萄，分了一半给办公室的同事后，另一半打算拿去招办给原来曾共事的姐妹们吃。

来了，金格格不免要与姐妹们寒暄几句。

聊着聊着，就聊到兴趣班的事儿上了。

"现在报名的人数可真多呢！"招办的小柳说。

“是啊，报名人数越多，学校就越赚钱。但学校很大气，以前是老师和学校四六分成，现在变成了三七。学校只拿三成，老师们要是有特长，还真的可以赚不少钱呢。”另一个职工小冰说。

询问之后才知道，M学校每天下午都有固定的两个课时的兴趣班学习时间。兴趣班一个学生收费每月500元，学校150元，老师可以提成350元。不过，因为校内的老师时间有限，他们的特长也有限，所以开的班类别就很有限，主要集中在篮球、足球、绘画、书法和舞蹈这几个科目上。学校为了吸引外校的老师进来办班，扩大兴趣班的科目，这才特意调整了分成比例。

“有什么门槛吗？”金格格问。

“没有。学校有很多设备和器材。有专业特长的老师就可以过来。姐，你要开班吗？”小柳逗她。

“我……有朋友可以。”金格格顿了一顿说。她长久浸在金融领域，轻而易举地在这件事里看到了商机。

下班后，金格格约了李天昊、马亮和阿君。她向他们了解“家教联盟”教员的特长情况。

“我们目前已经有4000多教员了，差不多B大学的都过来报道了，现在连A大学的也吸引过来了，还有一些学校的在职教师，也到我们这边……”李天昊说到这压低了声音，“……来兼职，上课。”

“那特长呢？”金格格关心的是这一点。

“各种特长的都有，而且技术非常过硬，教学方法灵活，一对一或者小班教学，甚至集体学习都没有问题。”李天昊对自己的学员非常满意。

“嗯，我可以为‘家教联盟’再开辟一条通道，提供生源。但是，我希望在我拿3000元分红的基础上，给我另算提成。”

“什么通道？”李天昊眼前一亮。

金格格简单地将M学校允许外面的老师开兴趣班的事情跟他们几个讲了一遍，然后说：“学校给老师的提成是七成，我希望事成之后，每招收一个学生，我能够提成50元，也就是一成。与学校沟通承包的事，就交给我负责了。”

“没问题。”李天昊迅速在心中算了一下，随着“家教联盟”的顺利运转，他越来越懂得权衡，懂得“利益均分”的道理。

“还有……”金格格犹豫了一下。

李天昊明白金格格担忧而没有说出口的问题，他目光坚定地向金格格保证：“你放心，我们会严格把控教员的质量，一定挑选最优秀的教员派送过去。”

金格格微微一笑，从认识李天昊第一天起，她就明白，他与她，是一路人，是很好的合作伙伴。勤奋固然是好事，再加上聪明的头脑，成功简直触手可及。

回到学校，金格格去见了学校负责分管兴趣班的林主任。

金格格直接向林主任开门见山，简单介绍了一下“家教联盟”如今的发展情况，以及教员们的素质状况，她以“家教联盟”的名义来谈承包。

其实她在谈判之前，已经私下找班主任打听了学生们的兴趣爱好，知道了如今的学生有哪些需求，金格格在心底粗略估算了一下，以保底开设10个科目来看，吸引500名学生没有什么问题。

“林主任，‘家教联盟’希望能够承包剩余的课程，至少开设10个科目，避开校内老师已开设的科目，我们想要开设的科目分别是泥塑、航模、手工、跆拳道、拉丁舞、葫芦丝等，所开设的科目，即使只有一个孩子，他们也会照常开班，且不增加任何费用。如一学期全部科目的报班人数低于100人次，或他们在教学中存在任何问题，随时可以终止协议。林主任，这是他们委托我带给您的协议内容。您先过目，合适的话，再签。”金格格快言快语。

林主任简单地翻了一下，很爽快地说：“金老师，谢谢你带来了好资源，不用商量了，只要老师的水平过硬，师风师德好，能够让我们学校的孩子享受到多样化的兴趣班课程，就够了。让他们尽快准备，另外，将招生简章印给我。”

金格格大喜过望，没料到谈判的过程如此简单，金格格觉得，她的人生逐渐开始一帆风顺。

开学3周后，兴趣班正式开班。

果然，增加了更多适合学生的科目后，兴趣班大受欢迎。

“家教联盟”开设的10个兴趣班课程成为热门，全部兴趣班总人数达到630多人。

当李天昊将3万多元现金亲自交给金格格的时候，还特意请金格格在西餐厅吃了牛排大餐，他说：“格格姐，你真厉害，你的眼睛往哪儿一看，哪儿就能生钱吧？我也不会逊色的，你给了我很大的启发，目前，我按照你给我的思路，我也成功开发了另一所学校呢！这是一种新型的合作方式。”

金格格抿嘴一笑。

昨天林主任还夸金格格“为学校创收做了好桥梁”呢。

何谓双赢？

何谓三赢？

何谓合作？

合作讲情固然重要，但核心是分钱分利，你拿得越少，能够持续获取的利益反而越多。

懂得只拿走属于自己的那一部分的人，最后才能源源不断地享受获取的快乐。

不管怎样，金格格又为自己成功开辟了一条可持续的取财之路，值得庆祝。

44　房价飙升

5套新房换一栋旧楼，这生意划算吗

不知不觉，时间轴已经转向2009年的初夏。

随着与徐亮感情的升温，金格格的银行账户数额也在快速增长。精打细算加上稳定的工资收入再加上三项开源收入，金格格每个月收入已经达到了1.3万元。买房后到现在，不知不觉，她手头又有了20多万的积蓄。

金格格很感激自己掌握了“钱种子”的秘密，虽然需要持久的忍耐和克制，但是当你积累下来的“钱妈妈”越来越多的时候，对金钱的掌控就会越来越主动，越来越轻松，获得的报酬也越来越丰厚。

在财富的获取上，你可以没有多少技能，也可以没有雄韬伟略，但是你只要建立“钱种子”的观念，一样可以让自己逐渐拥有出乎自己意料的财富。

我们大多都是普通人，绝大多数都是工薪一族，不可能像李嘉诚一样拥有过人的魄力胆识与运气，但是，只要我们有良好的心态，懂得在该吃苦的年龄不惧风雨，懂得培育自己的“钱种子”，就一定能够等到“金钱之树”开枝散叶的那一天。当“钱种子”长成了大树，丰厚的回报便不会再受日常风云雷电的影响。随着时间的推移，这棵“大树”会越发具有力量。

好运气总是伴着勤奋的人。

就在金格格为自己又有了不少积蓄而喜悦的时候，徐亮告诉她了另

一个好消息：或许是受股市持续低迷的影响，房价上涨的速度越来越快。

2500元每平方米的房价，如今已经涨到了6000多。

天啊，一年多的时间，翻了一倍都不止！

金格格不禁开始为自己当初一鼓作气购买小户型的“英明”而开怀不已。

好消息当然不仅如此。

到了年底，Y市作为海岛城市，被国家批为“国际旅游岛”了！这可真是一个振奋人心的大好消息。

要知道，作为海岛城市，Y市拥有阳光、沙滩、海浪以及可以媲美夏威夷的风景。但是，因为各种原因，城市发展一直相对落后，房价也居于同类城市之末。

国际旅游岛的好名声，大大刺激了Y市的房价，一大群“候鸟”涌进海岛，而更多北上广的人，也加入了购买Y市房子的行列。Y市的小户型房产大受欢迎！

6000元……

7000元……

8000元……

9000元……

房价很快每平方米过万元！

昔日没有多少人问津的房子此刻全成了香饽饽。

Y市的房价，像坐了火箭一样，噌噌噌往上涨，而且，新的楼盘一开盘基本全部售罄！

正逢暑假，金格格细心去了解了下，自己所购买的精装小户型，虽然是二手房，但是因为户型好，视野好，小区管理好，地理位置好，又是学区房，房价基本在9000多元每平方米了。

这是什么节奏？

金格格买的时候，只是考虑租金可以作为固定收益，跑过了银行利息，可是她真的没有想到房子涨起来会这么快。

此时，正好租户租约陆续到期。据物业介绍，如今，像金格格这种户型的房子，市场租金已经达到了每个月1000元。

真是喜事连连，好运气来了挡也挡不住呢。

金格格盘算着，该如何利用这一次房价上涨风潮，借着这股东风，让自己的资产再升值呢？

金格格又启动了疯狂看房模式。

徐亮提醒她："Y市的房价虽然基价低，相对其他同类型的大城市，房价不算高，但是，这次涨价如此疯狂，还是有很多泡沫的，你要特别谨慎。"

金格格很感激徐亮的提醒。

所以，她仍然将目光投向了适合出租、出租率高的地段。

近两周的看房，金格格终于有了收获：Y市的房价整体都在疯涨，

但涨幅最大的一是海景房，二是新楼盘，三是能看到海景或者靠近海景的房子。这一类房子的购买者基本都是岛外人士。而岛内买刚需房的人，则不会买这三类住房，他们买房的需求很大，但他们所中意的内围不靠海的二手房涨幅却很小。

反复考察之后，金格格再次将目光瞄向了B大学。B大学有好几个入门，其中的一个侧门旁，有一栋5层的楼房，曾经是一家私人企业的职工宿舍。金格格从房产中介了解到，因为企业经营不善，已经停业，员工也解散了，老板急需资金，正委托中介出售这栋楼房。

这栋楼5层，背对着街道。楼房周围砌起了围墙，有点儿独门独院的感觉。进门后，看到的是一个干净整洁的大院，院子里只有几棵葱葱茏茏的大树。走进楼里，第一层是空的，以前可能是用来接待客人的。2～5楼则是统一规格和面积的单间，每个单间都有床，带独立的卫生间，并配热水器，不仅如此，还配备简单的厨房设备，且每个房间都安装了有线线路和宽带。但是因为是10年前的建筑，外墙已经脱落，房间整体显得有些老旧——这也许就是这栋楼迟迟无人问津、价格一降再降的原因吧。

金格格查验了这栋楼的各种证件，并去房管局查询了楼房的各方面情况，没有问题。接着，金格格开始询问价格。

“这栋楼占地1000平方米左右，总共5层，每一层的面积是600平方米，一层分成了12个单间，总共48个单间。还有48年的产权。一口价，含各种税收总共150万元。我们中介费3%，4.5万元。”中介公司的人很热情地介绍。

金格格在心底盘算了下，这价格可谓非常划算。看来，老板是真的缺钱用，不然不会舍得这么低的价格卖掉它。

当然，如果不是赶上国际旅游岛的东风，这栋旧楼也根本不值150

万元。

“130万元。你们要能谈下来，我可以考虑买。”其实按照金格格的心理价位，能够接受150万元，但如果能够降低到145万元以下当然更好。在这种大进大出的账上，对方让出一小步，金格格就可以省下大笔的钱。

“女士，这个价格估计谈不下来。”中介面露难色。

“我可以付全款。”金格格很干脆，“如果不行，就算了，这种房子，格局不好，老旧，用途也不大。”

“好吧，我们争取。”中介硬着头皮应下，毕竟，这是一笔大买卖，就算没有先例，也总归要争取。

第二天，中介来电话了，约金格格去一趟中介公司。

“房主说了，130万元不可能，卖地都不止这个价呢。要不是急着用钱，根本不会卖的。135万元，最低价，不能再少了。”中介说。

“嗯，那就这么定下来。”金格格说。

“那您什么时候可以付款呢？”中介的人，对着27岁的金格格使用了“您”这样尊贵的称呼。

“等我的房子卖掉。”金格格说。

“您的房子？”中介有些摸不着头脑。

“嗯，你们帮我代卖吧。5套，每套33万元，不讲价。我要净拿价。”金格格说。她对自己的开价很有自信，她能够预测，中介一定会最后跟她压到30万元每套。这才是她预估的心理价位。

“嗯，你的房子确实好租好卖，不过价格能不能再少一点？”中介看了金格格名下房子的证件和图片之后，果然开始还价。

“这样吧，30万元每套，我净拿，你们卖多少算你们的。这栋楼的中介费和我的房子的中介费，我总共付你们2.5万元。我了解过，你们中介的中介费是有弹性的。这个档次的中介费算相当不错了。”金格格变得越发精明，已懂得先发制人的道理。

“行……吧。就这么定了。”中介应下。对中介来说，他们花费的精力并不多，小户型的需求非常大，很容易出手。

就这样，一个月后，金格格完成了一次大的置换。

5套小户型卖了150万元。扣除其中一套还剩4万元多一点儿的贷款，金格格手头多了近146万元的现金。

135万元购买旧楼房。再付给中介2.5万元。

一来一去，金格格拥有了一栋5层楼房48年的所有权，以及将近8万元的现金。

旧楼房的价值在哪儿?

金格格心里有了主意。

45　改造

旧楼换新颜，有眼光的人总能挣到钱

Y市进入盛夏，金格格的旧楼"改造计划"也进行得如火如荼。

她把这栋旧楼命名为"糖果盒公寓"，请了专门的装修团队进行设计和完善。

对于改造，她有自己的认识，长期精打细算的优点，自然也会在这个时候得到体现。

她并不打算改动整体构造，48个房间已经有了比较齐全的配置，请装修团队把关的只是颜色。她希望能够体现"实用、简约、清新"的特点。

所以，最主要的就是刷墙。

原来斑驳的外墙，刷成了典雅沉稳的灰色，灰色当中又增加了一些小的明朗的色调，使得公寓看起来沉稳又俏皮。房间内则统一以浅色系为主，再配上布艺窗帘，进去之后，房间给人感觉清新小资，诗意朦胧。而原来水泥砖的楼道，特意增加了防滑的有质感的火山岩砖块……一个个小细节都朝着"实用、简约、清新"的目标迈进，就连原来的铝合金大门也换成了雕花镂空的艺术复古风格的大门。

色彩明丽、风格清新、简单大方、户型方正，金格格所要的效果出来了，花费却并不多，设计费、刷墙、贴砖等人工费，以及窗帘等物品的费用，金格格预算12万元，但最后成功压缩到了10万元。

房子改造完毕，接下来还有一个大动作：一楼改造。

原来的一楼是背对街道的，平时外人看到的只是高高的楼房。

可能是原来的主人，从未考虑到这里隐藏的商机。这栋楼所临的街道正对着B大学，周围店铺林立——这其实是一种校园特色，所有大学的附近都会形成一个繁华的小商圈。

金格格能够有魄力买下这栋楼，早就对此有了安排。

她安排工人敲掉了一楼后面的墙，将一楼整一层只保留了两边的楼梯口。

600平方米的面积，被分割出10个50平方米的铺面，再通水电，安装玻璃门……两周的时间，改造完毕。各种费用相加，总共花费了10万元。

20万元的支出，完成了旧房的改造。

如果老板再回来看到，估计300万元也舍不得把这栋楼卖了。金格格心里得意地想。

没错，接下来，她要将这些房子租出去。

她知道，B大学的学生很多都在外面租房，但是近的地方，房价很高，远的地方，非常不便。而且，大学生消费并不理性，他们无法接受过于古板、看起来“档次低”的房子，租房的绝大多数都是校园情侣，他们当然希望自己租用的房子有一些浪漫色彩。“糖果盒公寓”在不同程度上满足了这一点。

只做个“包租婆”，收租金？几年出租房子的经历告诉金格格，想要所有房子在同一时间都租出去，并且不出现空档是很难的。5套房子都

如此，何况48间？

她又想到了李天昊。

李天昊尽管已经不在B大学了，但是人脉仍然很广。

“48间房子，我要的底价是每间每个月450元。每年递增10%的租金。你能租多高是你的本事，你每个月付给我48间房子的租金即可，多出的都是你的。如何？”金格格对李天昊说。

李天昊是租房一族，对当前B大学附近的房价了如指掌，像金格格这样的40平方米还带家电的房子，最少都能够租到800元一个月，这可是稳赚不赔的生意，他当然求之不得。而且，对他来说，出租这些房子易如反掌，因为“家教联盟”目前的业务中，已经包含了房屋中介这一块。

“成交！我们现在就拟一个协议。我一定帮你把房子租出去，让你轻轻松松收房租！”李天昊拍拍胸脯保证道。

商铺出租的工作，金格格则留给了自己。B大学附近的商铺紧俏，非常抢手。金格格一贴出“铺面出租”的消息，电话就接连不断打了过来。

一周后，金格格挑选了一些较熟悉的连锁品牌，并以低于周边商铺的价格租了出去。周边商铺租金为3000～5000元，而金格格的商铺则为2500元一间。

紧挨着金格格楼房的是一个高档小区，金格格将自己的楼房托管给负责这个高档小区物业管理的公司，而费用则由业主们分摊。

一个月后，金格格的旧房获益让她狂喜不已。

金格格算了一笔账，经过自己的一番改造，她每个月可以稳定地拿到房屋租金2.1万多元，铺面租金2.5万元，一个月，居然有了固定的4.6万多元的进账！

不算不知道，一算吓一跳。

尽管对自己的收益很有信心，但是，当收益活生生摆在面前时，金格格又一次有了一种做梦的感觉。

46　车祸

给自己的生活加一道保险杠

“糖果盒公寓”的完美面世，给金格格的生活镀上了甜蜜的缤纷色彩，也让徐亮对她的崇拜与迷恋程度更进一层。

听完金格格这一次投资的过程，徐亮惊呼：“我的天呐，你真不该去当老师，就你这魄力，这手笔，这眼光，是要做女版李嘉诚的节奏啊。”一番话，逗得金格格哈哈大笑。

徐亮知道金格格在投资上，已经青出于蓝而胜于蓝，成为“业内行家”，可他不知道的是，金格格的教育事业也开展得格外顺利，她的月工资如今已经提到7000元了。她上的课不仅孩子喜欢，家长、同行也很认可。

优秀，在于做好每一件小事。优秀，在于用心去做好每一件事。

选定目标，全力以赴，老天爷从来不会亏待任何一个在正确的路途上努力奔跑的人。

徐亮来看望她，金格格热烈地给了自己的男朋友一个大大的拥抱：“徐亮，我真的是太幸运了，不管做什么事，老天爷都格外垂青我。”

徐亮轻轻在金格格脸颊上印下一吻说：“幸运的背后是努力，你今天所得到的一切，都是你用勤奋和智慧换取的结果。我的公主，你还很有‘旺夫相’哦，我升职了，工资也增加了。是不是该庆贺一番呢？”

金格格甜甜一笑，原来，徐亮也在自己看不到的地方默默努力呢。

刚刚徐亮说起“旺夫相”，难道在他的心目中，已经认定自己为他的妻子了吗？就算是，这么突然宣之于口，也真是让人害羞。金格格扣起手指，嗔怪地敲了徐亮的肩膀一下：“什么夫不夫的，你还不是呢！”

“必须是。”徐亮搂过金格格，不等她反驳，就堵住她的嘴，给了她一个分外甜美的吻。

金格格享受这一刻，与自己的爱人肌肤相亲，她觉得自己和徐亮，简直天生一对。

随着生活的逐渐改善，金格格已经不再那么苛待自己，尤其在饮食方面，比以前的档次提升了很多。但她仍然精打细算，将自己的支出尽可能控制得低一些，让自己的收入尽可能多一些。

35岁以前，都是积攒“钱种子”的绝佳年纪，“钱种子”越多，对将来生活的把控也就会越自如。只有当一个人足够有钱，他才能在未来的日子里，以自己想要的方式生活，不受环境的影响，不被现实因素所迫。

早上，金格格仍然像往常一样去上班。

但是，快要到M学校路口的时候，突然听到“嘭”的一声巨响，紧接着，耳旁传来一声凄厉的惨叫和周围人的惊呼。

不光耳朵听到了，整个情况，金格格的眼睛也都看得清清楚楚：

一辆电动车逆行而来，迎面撞上正面驶来的公交车，因为双方行驶的速度都很快，电动车瞬间撞上公交车前侧，反弹后，电动车被甩出了好几米，而驾驶电动车的人则被硬生生压在了公交车的车轮下，倒在了一摊暗红的血中。

“天啊！”金格格下意识地惊叫一声。

周围的群众要么还处在巨大的惊吓中回不过神，要么便是愣在原地拿手机拍照，却没有人上前查看一下被甩到车轮下的人的伤势。

金格格的良心不允许她视而不见，她不知道哪里来的勇气，跑到了公交车下，一边安慰血肉模糊、意识不清的伤者，一边拨打120急救电话。

很快，救护车与警车同时抵达现场，而这场事故，也被Y市的主流报纸报道了。可怜的电动车司机，最悲惨的还不是被撞这件事，而是被撞后的生活。因为他是逆行，属于违规行驶，加上又没有为自己购买任何保险，所得赔偿非常之少，连医药费也不够。而作为家庭经济顶梁柱的他，出事后，整个家庭基本就垮了。

金格格无比唏嘘，如果不是目睹这场车祸，她不会意识到保险对人如此重要。虽然单位也有“五险一金”，但是，面对重大变故的时候，这“五险”显然是不够的。

“徐亮，我觉得……我们必须为我们的将来负责了。”金格格打电话对徐亮说。

“嗯？”徐亮不明所以。

“你是想向我求婚吗？”徐亮憋着笑，大开金格格的玩笑。

“呃……我是想买保险啦。”金格格有些尴尬，却不知为何，心跳在这一刻莫名变快了许多。

“好主意……不过，为什么我会有点失望呢？”徐亮的语气里饱含笑意，金格格却在电话的另一头莫名红了脸。

幸好只是电话，如果是面对面，金格格还真不知道该如何自处。喂，求婚这件事，难道不该是男生去做吗？

“不跟你说了。”金格格像个小女孩儿一样，羞红着脸，挂了电话。

借着周末，金格格和徐亮走访了几家保险公司。对保险，她第一次有了清晰的认知。

在对保险有了详细的了解后，金格格购买了适合自己的保险。

“先生，请这边签字。”当工作人员将保险单递给徐亮时，徐亮想也没多想，便麻利地签下了自己的名字。

“你老公的字真好看。”站在金格格身边的工作人员拿回保险单，由衷地向金格格夸奖了一句。

金格格猝不及防被“老公”这个关键词砸红了脸。

“他……他不是……”似乎是很怕别人误会，金格格急忙解释。

可是她的话还未说完，徐亮就开腔道：“谢谢。”

徐亮的态度大方而坚定，“谢谢”这两个字从他口中落得掷地有声，仿佛是对他们二人关系的一种默认。

其实，工作人员会有这样的误会一点儿都不稀奇，毕竟，如果不是关系亲密到一定程度，怎么可能一起买保险呢。

随着时间的推移，徐亮和金格格越发习惯彼此的存在，也越来越将对方看作自己生命中不可缺少的唯一。

他们之间没有轰轰烈烈、惊天动地的爱情，没有生生死死的缠绵，两个俗世的男女，他们相爱的方式只是在那些风轻云淡的平静之中，相

知相守。

金格格始终觉得徐亮原本可以有更好的选择，而徐亮却始终觉得金格格身上藏着挖掘不尽的宝藏，深深吸引着自己。他们互相依靠，又彼此成长；相互提携，又互不干涉。

从保险公司回来的路上，徐亮说：“格格，国庆节，我想和你一起回一趟你的老家，去拜访你爸妈。”

“为什么？”金格格一时没反应过来。

“请他们把女儿嫁给我。”徐亮说，“然后，我想婚后把你爸妈接到Y市，和我们一起生活，让他们安度晚年。”

金格格愣住了，徐亮总是在稀松平常的时刻，用平凡的语言说出惊天动地、感人肺腑的话。

“怎么了？不愿意？”徐亮温柔的目光片刻不离金格格的脸。

如果他见到自己的家人，会嫌弃自己的家人粗鄙，嫌弃自己家境贫寒吗？金格格不禁担忧起这个问题。事实上，当她与徐亮确立关系的时候，她就想到了这一点，这个问题一直是金格格的心病。

但是当她看到徐亮真诚的目光时，她就什么都不怕了。

她最好的、最坏的时光都和他一起度过，最好的、最坏的一面他也都见过。他们还有什么不能一起面对的呢？

想到这里，金格格应道：“好啊，我的财富帅管家。”

47　试水P2P

P2P投资的关键是甄选平台，并切记避开不符合市场价格的超高收益

说徐亮是金格格的“财富管家”，一点儿也不夸张。

金格格开源节流的良好储蓄习惯，加上徐亮的专业金融投资知识，使金格格的财富增长速度惊人。

“格格，你的账户资金到50万元了。”徐亮定期向金格格汇报她的财富累积成果。

“真棒，就算什么都不做，定存下来也有不少利息啦。”金格格开心地说。

徐亮点了点金格格的鼻梁，一脸宠溺，随后又严肃地提问：“格格，现在可是互联网时代，你知道最热门的理财方式是什么吗？”

“什么？”金格格很好奇，她知道，徐亮又要打开她新世界的大门了。

“P2P。”

“什么？”

“P2P，简单说，就是一个公司搭建平台，建立客户与客户之间的沟通平台。举例来说，客户A有资金，客户B正好缺资金。公司平台就负责发布B的信息，检验B的各种抵押材料，商定借款利息。A看到信息就

可以考虑是否借钱给B了。”

“这就是借钱中介呗。”金格格说。

“是，也不全是。首先，B假如缺资金100万元，A可能是1个人也可能是1000个人，一般100元就可以开始借款给别人了。你愿意出借多少，自由把握。”徐亮尽量解释得简单明了。

“那万一B跑了呢？”

“所以，这家搭建平台的公司很重要，要规模大、信誉有保证的公司。另外，公司收取双方少量的佣金，就是要对资金负责。搭建平台的公司不允许私建资金池，资金由第三方银行托管。”

“万一借款单位资料造假呢？”

“线下需要去核实材料，还需要公开这些材料，供出借人A查询。”

“到期不还呢？”

“逾期不还，会有逾期的罚款。”

“优势是什么？”

“借款金额起步少，100元开始。利息相对其他理财产品而言要高，一般都在年利率8%～20%，普遍都有15%。另外，时间也可以自由选择，30天、60天、90天、120天、180天、360天都有。”

“嗯，如果都讲信誉，那还是蛮不错的。”金格格表现出了很大的兴趣。

“我自己用少量资金试了几个月了，觉得很安全。所以……嗯，我想用你的钱试试，你觉得如何？”徐亮小心翼翼地问。

“好啊，我信你！”金格格想也没想，当即做出决定。

徐亮为金格格注册了账户，将50万元分别存入了几个P2P的平台，全部选择30天还款。

说完全不担心，那是假的，毕竟，这是一项新型的投资方式，并且不是金格格擅长的领域，但徐亮开了口，她就不可能拒绝他。

一个月后，金格格怀着忐忑不安的心情，迎来了第一次回款。

果然如徐亮所说，很安全。50万元的资金平均获得了18%的年利率，一个月利息收益高达7500元！这可是定存的5倍左右！

金格格喜出望外，徐亮也松了一口气，随即神采飞扬。

照这样下去，一年时间，50万元如果不取出本金就可以发挥复利的作用，从而获得近10万元的收益。

其实，金格格对这样疯狂的财富增长速度有些害怕，但是因为有徐亮把舵，倒也安心了不少。

如果有一天，自己的本金到100万元、200万元的时候，她才会将自己改变命运的神话告诉自己的父母。

让钱为自己打工。

这样的被动收入，让人意乱情迷。

48　接触稀土投资

各类现货交易平台是风险事件高发地，不要被高收益迷住了眼睛

通过P2P试水尝到的甜头，让徐亮有些欲罢不能。

几天后，徐亮又激动地跟金格格谈到了另一个项目：稀土投资。

原来，最近他从银行了解到，一家云南的机构“普亚有色金属”正在做稀土投资。

“稀土是什么？”

“稀土就是有色金属啊。最常见的是银，还有很多其他颜色的金属。这些稀土可是国家战略物资啊。我看了，这家机构是正规的，资金也由第三方银行托管。它们现在有拳头产品，相当于理财产品，注册账户登录，每天晚上8点就可以看到当天的利息，利息不算高，年利率12%，但是可以当天需要资金当天提现。我的很多朋友都做了，非常安全。”

“你确定很安全吗？”金格格小心地问了一句。

“这家机构在全国有几十个分支，用户好几万呢，看这趋势，注册用户只会多，不会少！”徐亮一贯自信。

“这个……我还真不懂，再说……我也没钱了啊。”金格格嗫嚅着说。

“嗯，我自己攒了10多万元，准备都拿来放到‘普亚有色金属’上，这个收益我觉得既安全又可观。”

“好啊。不过，我记得你跟我说过，保本最重要。所以，不要有什么风险就好。”金格格还是忍不住说了这一句。

“放心，我有把握！”徐亮信心满满。

最近，金格格开始觉得，是不是自己积累财富的速度过快，徐亮开始有了压力，她总觉得徐亮在不服输似的跟她比财富累积。

49　茶山村·童年回忆

偏远的家乡也蕴藏着财富和机遇

第一片落叶泛黄时，空气里的热度也迅速降下来，转眼就已经进入秋天。国庆节时，金格格和徐亮都在国家法定假日7天假的基础上，再请了3天假，准备回金格格的老家。

金格格的老家在湘南的一个小县城，崇山峻岭，景色秀美，但是因为长期闭塞，经济发展一直很一般。

金格格家在农村，从县城到家还需要开车两个小时左右。

曾经一穷二白的金格格，如今，已经是每个月有6万元左右稳定收入的有钱人，而且，收入还将持续增长。这样的数字，在金格格的家乡，简直是天文数字，她的父老乡亲们仍然保持着“日出而作，日落而息”的习惯，人均年收入不足2000元。

也因为这样，常年在外打拼的金格格并没有跟自己的父母和亲人描述太多她的生活。金格格每个月寄给父母的800元生活费，几乎成了父母的荣耀，很多人都羡慕他们有这样一个孝顺、能干的女儿。

收入水涨船高，但是，精打细算、量入为出的宝贵品格金格格依旧保持着。她和徐亮坐卧铺大巴回家，回到市区，考虑到遥远的路途，他们再去汽车租赁公司以每天200元的租金租了一辆小车，车的后备厢放着从Y市买来的各种特产。

他们需要从市区开车到县城，再从县城到镇，最后才到金格格家所在的小山村。

路上，金格格一直担心徐亮不适应自己故乡的落后，但是他似乎兴致勃勃。

“格格，你的家乡很美啊！俗话说，桂林山水甲天下。但我看你们这儿的风光不比桂林差呢！”落在徐亮眼底的不是贫穷，只有自然美景。

“是吗？”金格格听了之后，十分开心。

“你的村子叫什么？”

“茶山村。”

“为什么叫茶山村呢？”徐亮很好奇。

“这个……”金格格也被问住了，嘿，还真没想过这个问题呢，茶山村，茶山村，从出生开始就知道自己的村子是这样的名字，却从来没有问过为什么。

“莫非你们村子盛产茶叶？”徐亮问，顾名思义嘛。

“没有，我们村子哪儿有茶叶？茶树倒是很多，漫山遍野——对哦，满山遍野的油茶树，说不定这就是我们村子得名的原因呢？”

“油茶树是什么？你们这儿的特产？”徐亮依旧好奇。

“哈哈，油茶树可是好东西。它的种子榨出的油就是我们这里珍贵的山茶油。油茶果从开花到成熟，历经13个月，有花果同期‘抱子怀胎’之奇观。茶籽出油率很低，1000斤生油茶果能出100斤干品，100斤干品的茶籽才能出30斤油，但它的营养价值极高，是油中珍品。千百年来，在我的家乡，茶油一直被视为山珍贡品，有很多特别之处，素有‘油王’之美誉。”说起家乡特色，金格格头头是道。

“这么厉害？到底有哪些特别之处，说来听听。”徐亮一听，兴致更高了。

“我们是农村，一年到头，谁没有个磕着碰着的时候，如果是外伤，涂抹山茶油就没事了；如果是内伤，就口服生茶油，效果非常好。家里逢年过节做的狗肉、兔肉、鸡鸭鱼肉等有腥味的菜，如果用这种山茶油来炒的话，不仅闻不到一丁点儿腥味，而且格外香。当然，还有其他好多好处，比如榨油剩下的油茶饼，我们农村人拿来煮水洗头发，天然、滋润，头发乌黑发亮！”金格格说得眉飞色舞。

这么一说，金格格一下子想起了家乡的山茶树带给自己的诸多美好，她的童年几乎就是在油茶林里飞奔穿梭，那些岁月，如今想来，温柔珍贵。

“这么神奇啊，真想见识见识。”徐亮回头，对上金格格的眼睛，他唇角的浅浅梨涡像是蕴藏了百年好酒，落在金格格眼底，金格格看一次，便醉一次。

“徐亮，你是城里人，你不知道我们农村的孩子有多快乐！你知道吗？每到油茶树开花的时节，就是我们最幸福的日子！油茶树给我们很多馈赠！一般的花谢了就谢了，可油茶树的花不这样。它的花洁白纯净、幽香阵阵，一绽放，就会吸引大批的蜜蜂过来采蜜。可，蜜蜂一到油茶树前就慌了神——它似乎等不及把花粉运回自己的蜂房，而是直接将蜂蜜酿在了油茶花的花蕾上。我们这些山里的孩子，那叫一个兴奋啊，三五成群往油茶林里跑。在油茶树的旁边还经常会长一种空心的草，是天然的吸管，我们掐头去尾，留一截，一头对着自己的小嘴，一头对着油茶花的花蕊，甜滋滋的蜂蜜水就被吸入嘴里，真是幸福啊。如果来得晚了，花已经谢了也没关系，那时候蜂蜜水已经变成了一小坨甜得妙不可言的蜂蜜球，掰掉粘在上面的花瓣，轻轻一舔，哇，甜！”金格格叽叽喳喳地描述，像一只小麻雀般不知疲倦，眼前的一切都形象了起来，仿佛再次回到了童年。

不等徐亮插话，她又急不可耐地说：“还不止呢！一到清明节，很多油茶果和油茶叶都会变异。”

“变异？”

“嗯，油茶果变成了松软可口的茶泡，油茶叶变成了清甜可口的茶耳，没事儿的时候，我和小伙伴们一天能够采回一大篓，那可是一家人的零食呢！”

“看来油茶林真的是你们的乐园啊，我怎么就没跟你青梅竹马一起生活呢！”徐亮由衷地感慨。

“还有呢！”金格格越说兴致越高，“你知道吗？小时候，我们还很喜欢到油茶树下找蘑菇。”

“蘑菇？”

“嗯，油茶林里会生长一种特别的菌，我们村的人就叫它‘茶油菌’，不大，光滑油亮的伞面，像是刚刚被茶油泡过一样，不管是做汤还是清炒都无比美味……嗯，徐亮，我想念我的家乡和我的童年了。”说到这儿，金格格停了下来，思绪却还在飘飞。尽管自己出生的地方贫穷、落后，但是大自然一样给予了她很多很多的快乐。每一种人生都有值得骄傲的地方，金格格时常为此感恩不已。

“等我们到家了，你带我去看看你魂牵梦绕的油茶林，让我看看你从小生长的地方。”徐亮说。

“好。”

就这样，聊着聊着，不知不觉已经到镇上，再往里开，柏油马路不见了，取而代之的是有些高低不平的山路，不过好在——路还算宽。

路两边，种了很多树。

金格格主动为徐亮做介绍。

“徐亮，这是枣树，我们这儿的枣可甜呢！但你没福气了，已经过季节了。”

“这是桃树，前面那是毛桃，这是水蜜桃，好多哇，没果子，是到夏天才有哦。”

“还有，徐亮你看，那就是枇杷树，我最喜欢吃枇杷啦。小时候经常爬到树上去偷吃，小鸟也喜欢吃，小鸟比我们会挑，哪颗甜它就啄哪颗，我们谁要是吃到了小鸟啄过的就是捡到宝啦。”

“徐亮，你再看，这柚子树上还有好多柚子，黄灿灿的，已经熟了，好想吃。”

徐亮微笑地开着车，时不时看着身旁这个像孩子一样手舞足蹈的金格格，微风把金格格的头发吹得飞舞起来，阳光落在金格格的侧脸上，一切美好如斯。徐亮突然问：“格格，你这是多久没回过家了啊？”

“……毕业后就没回来过了。”兴许是刚刚精神太过亢奋，这会儿，金格格瞬间变得有些伤感，她想起，前面4年和董林节衣缩食为了省下给他弟弟妹妹的生活费，她不敢回家。后面的几年，则是快马加鞭地攒自己的“钱种子”，不到千里的路途，竟是近10年才走回来。

“嗯……”徐亮理解金格格这些年的经历，很心疼地说，“这些年你太辛苦。以后有我，你不会再这么辛苦了。”

“没事！也很值得呢！好在我的父母都很健康！”金格格仰起头，刚刚的一点忧郁，瞬间又被她脸上阳光般温暖的笑容融化。

徐亮看着她，不禁着了迷，心驰神漾。呵，徐亮有时候在想，金格格吸引自己的原因究竟是什么？很大程度上就是这份乐观和坚毅吧。

50　茶山村·其乐融融

最大的不孝是远行，最大的补偿是幸福

距离金格格的家越来越近，天色也越发暗了下来。

“格格，我突然很紧张。”徐亮不自然地抖了抖肩膀。

“噗……紧张什么？”金格格乐了。

“担心过不了岳父岳母那一关啊，这么优秀的女儿交给我，他们放心吗？”徐亮虽然嘴上是开玩笑的语气，但脸色似乎真的很忐忑，这让金格格一下子想起自己见徐亮父母的情景。

推己及人，想让自己所爱之人的父母，喜欢上自己，这样的想法，大家都有。

“我喜欢你，就一切OK了。放心，我爸妈可开明可开明了。再说，他们要是知道我能找到你这样的金龟婿不知道开心成啥样啦。”金格格笑着安慰徐亮。

其实，不是父母开明。在金格格的家乡，重男轻女的观念仍然根深蒂固。对于女儿，大多父母怀着“嫁出去的女儿，泼出去的水”的想法，女儿是“赔钱货”，再怎么宠着，总是要嫁人的。而男孩儿就不一样了，可以传宗接代，成为一家之主。所以，男孩儿贵养，从小要星星不敢给月亮；而女孩儿则贱养，吃穿上极其随意，并且从小就要接受各种严酷的锻炼：6岁开始学习做家务活，8岁承担家里的全部家务：洗衣、做饭、割猪草、喂猪、扫地等等。

金格格的母亲在生金格格时难产，金格格在娘胎里足足折腾了12个小时才出生，出生的时候满身瘀紫，差点被抛弃，多亏外婆的仁慈才得以在这个世界上生存。因此，从小金格格的身体就特别虚弱，三天两头患病，当村里别的孩子已经能够利索地将家里的家务活全部承包的时候，她细瘦的双手却还拧不干一件衣服。这也被当作茶山村的笑料，在村里人的嘴里念叨了好几年。

茶山村的孩子不仅要熟练做家务活，还从小被训练干农活。茶山村的孩子8岁多就开始下田插秧、割稻谷、去水稻田里拔稗草。可金格格呢？下到稻田里被蚂蟥咬得哇哇叫、插秧插得弯曲如蛇、割稻谷割到脚、拔稗草拔得被虫子咬到发高烧……金格格的妈妈无奈地叹气，说金格格是“小姐身，丫鬟命”。

也正因为这样，尽管家境窘迫，面对金格格从小在学习上展露出来的灵气，她的父母表现出的不是焦虑而是欣慰。金格格各科学习成绩一直都是村小的“神话”，尤其是作文写得连老师也直呼“长江后浪推前浪”。

金格格非常感激自己的父母，记得她考上师范学校那会儿，村里很多人都劝她的父母：“女儿是赔钱货，何必这样拼命送去读书呢？最后还不是嫁到隔壁村去做人家的媳妇，竹篮打水一场空。”

金格格的母亲当时无比确信地说：“她要在农村只能饿死，读个书，或许将来还有一条出路。”

金格格的母亲没有读过书，也从没见过什么大世面，但她当时所做出的决定，已经超越了整个茶山村妇女们的思想高度。她的决定无比正确，让金格格完成了自己人生的逆袭。

尽管只是中专，但是对于金格格的父母来说已经太不容易。一年几千的学费，全部都是由父母种花生、种辣椒、种稻谷、养猪、养鸡后卖

得的钱一点点积攒来的，尽管只是中专，但也让金格格终于有机会可以走出茶山村这个“世外桃源”。

“我就送你到这里了，以后的路，你能走多远，就看你的了。”这是父亲10年前送金格格到Y市时说的话。

10年里，父母几乎忘了这个女儿的存在。他们有忙不完的活，有操不完的心，他们全部的心思都在儿子金田田身上，金格格只能自己打拼。他们的行为仿佛是在说：“对于格格，我们已经尽力了，她能怎样就看自己的造化了。”

从某种程度上来说，这是长久的贱养，又是恒久的慈悲。

父母接到金格格要回来的电话之后，和茶山村几乎半个村子的人一起等候在村口。金格格既意外也坦然，又惊讶又感动——这是茶山村的风俗，有新女婿进村，全村人在村口守候是对他的尊重。虽然，这也有看热闹的成分在里面。

车子一直开到村的尽头，才看到金格格他们家的平房。金格格发现自家房屋的外墙已经重新粉刷，门口是铺好硬化的水泥坪。粉刷得雪白的房子，掩映在绿树之下，倒也有几分山村韵味。

水泥坪上，居然摆了五六桌。

父母脸上都是时间的印迹，皱纹深了，脸更黑了，但眼神里都是喜色。

“格格，今天村里的叔侄都来了啊，你带着新女婿回家，我们都欢迎着呢！”说话的是村主任曹叔叔。

“谢谢，曹叔好久没见您了，您身体还这么硬朗呢！”金格格看到他便觉得亲切。

“不硬朗不行啊，我要有你这么一个懂事的闺女就好了，个个月有钱花，哈哈！”

“曹叔，您真会开玩笑。曹叔，各位亲朋好友，我来介绍一下，这是我的男朋友徐亮，在Y市的银行上班。”金格格也没想到一进家门就是这么隆重的几桌，所以赶紧站起来向大家介绍徐亮。

“还男朋友呢，就是情郎嘛！”村民们大声叫唤。

“哟，我说老金怎么这么有福气呢，原来闺女找的是银行的啊，这世界上谁的钱还能比得过银行啊，享福啦！”村民们开始起哄。

金格格的父母面露喜色，乐呵呵傻笑。徐亮则尴尬地看着大家，然后，逐一敬烟敬酒。

烟笋腊肉、茶油鸡、血鸭、白辣椒脆肚……一个个都是金格格魂牵梦绕、做梦梦到都会流口水的家乡菜。

就这样，在大家的起哄和祝福声中，徐亮一杯接着一杯地喝，喝的是茶山村特有的一种酒，叫黑糊酒，是糯米酒用层层薄膜密封好后，再用刚刚出栏的温热牛粪严严实实地覆盖住，堆成一座鼓鼓的小山，最后用薄膜捂住，整整要捂一年半的时间。再揭开时，奶白色的糯米酒已经变成了浓黑的颜色，而原本水样的酒也变得黏稠。

黑糊酒来历不雅，却是茶山村世世代代强身健体、延年益寿的宝贝。当然，也只有在贵宾到来的时候，村民们才会端出这种不轻易示人的美酒。

徐亮见这酒甜滋滋的，几乎来者不拒。

但喝着喝着，酒劲上来了，面色赤红的他，终于醉了。

把醉酒的徐亮扶去了房间休息，金格格搬了一张板凳，坐在月色下的院子里，想跟父母聊聊她跟徐亮的故事。

没想到金格格的父亲金老汉先开口：“格格啊，婚姻大事，我们随你。你认定了就好，我们不干涉。再说，这个小徐很不错。还是你有眼光啊！”母亲则在旁边连连点头，附和着父亲的话。

金格格在这一刻觉得，自己何其幸运。她的父母喜欢徐亮，而徐亮的父母也喜欢自己，他们俩之间的感情没有利益纠纷，也不存在家庭纷扰，纯粹得像是这茶山村一片一片的山茶花。

此生交付与徐亮，金格格感到幸福满溢。

51　好山好水穷地方

金龟婿发现新商机，有时候穷只是因为没眼光

喝酒喝得酩酊大醉的徐亮醒来时，已经是第二天早上7点。

茶山村树木葱茏，空气清新，早上起来，一推开窗，山雾朦胧，鸟儿欢鸣，真是个不错的地方。

金格格见徐亮起床了，高兴地招呼他说：“来来来，我妈正在做油茶呢！你运气可真好！”

油茶，是茶山村招待贵客的食品。油茶由茶汤和茶食组成。茶汤的做法很特别，是将大米和茶叶用烧红的大铁锅炒至焦香，再加入拍扁的大块生姜，等到浓烈的米香、茶香和姜香味同时散发出来的时候，倒入盐，再炒一会儿，便可以加入清水，煮开，油茶是茶山村人最喜欢的解渴解乏的好饮料。茶山村所处的地方潮湿，他们便借助这碗茶汤化解湿气。

茶食则丰富多了，有油炸糍粑、冻米、花生、糯米果子、油炸红薯片等，花生和油炸红薯片都只是简单的炸制，糯米果子的做法也并不讲究。比较有特色的是冻米和糍粑。冻米是选用当年新出的糯米，蒸熟、晒干，再油炸，与我们常见的锅巴类似，不同的是冻米基本粒粒分开。糍粑也是用糯米与籼米按比例混合，头一天晚上要先揉出一小团发酵，茶山村人称之为“娘子”，第二天将这团发酵过的米团揉进更多的米粉中去，揉匀光滑之后，再搓出一个个圆球。搓好的圆球，投入烧得滚热冒烟的山茶油中去，趁还没有浮上来便用锅铲按压，浮上来之后便是一个个空心的糍粑。

村民们可以根据自己的喜好，随意添加茶食，再浇上一勺热腾腾的茶汤，躺在藤椅上，边吃边聊，这是茶山村的村民们所能想象到的最惬意的事情。

徐亮端起一碗已经调好的油茶，抿了一口，果然别有风味，唇齿留香。

“果然好喝！”徐亮连喝了几口，才舍得放下茶碗。

“那当然了，这些茶食都是用山茶油炸出来的呢！”金格格不免骄傲。

这是金格格又一次扬扬得意地提起山茶油。

“山茶油真是个宝，那贵不贵呢？”徐亮问。

“小时候就卖20块一斤了，那会儿一斤肉才卖两块多呢！你说贵不贵？”金格格端着茶碗，像是在喝红酒一般，细细品尝着油茶。

“这么贵？”徐亮吃了一惊。

“昨天跟你介绍了，一方面是因为它有治疗内外伤的作用，一方面是因为经过油茶炸制的东西或者烹饪出来的食物特别美味，最重要的一点我忘记告诉你了，它的产量非常低。”金格格说。这种野生野长的油茶树，茶山村的人都非常珍惜，不到非常时期不舍得使用。

“产量有多低呢？”徐亮继续问。

“一亩地能出10斤就算好了。”金格格噘着嘴，似乎对油茶树的“小气”颇为不满。

“这油茶树性格倒是挺像你的。”徐亮调侃她道。

“徐亮，什么意思啊你。”金格格笑着推了徐亮一把。

“夸你呢，节省，不浪费，是个勤俭持家的好媳妇儿。”徐亮微微一笑，唇角的梨涡漾开，总是让金格格看得沉醉。

“带我去看看油茶林吧。”徐亮表现出浓烈的兴趣。

油茶林就在金格格家附近的山后，绵延无边。从山底到山顶都是自由生长的油茶树，其间还不时夹杂着马尾松、苦楝树、香椿树等。

此时，油茶树上的茶果正值挂果季节，有的果子结得将树枝压弯，有的却只是稀稀落落结了几个；有的是绿皮的果子，有的则是红皮；有的看起来树龄已经有三四十年，有的却似乎刚刚长出来……一切都是那么原生态，这是城市里看不到的景象。

“格格，茶山村的人真实在，这么放任油茶树，能有产量吗？”徐亮说。

“我们这儿的人也就把油茶当作老天爷赏赐的礼物，从来不管，等到秋末，大家便齐吼吼地到山上，摘下茶果，晒干，去壳，再晒，然后挑去榨油厂，出多少油就算多少油，够一家人一年用的就行了。”金格格回道。

“这样的油茶林茶山村有多少？”徐亮问。

“我们这60来户，每户差不多50亩的茶林，总共3000来亩吧。”金格格掐着指头算了一算。

“为什么不考虑集中种植、管理呢？现在这样真的很浪费，且没有任何经济效益。”徐亮说。

“农村人种好自己家的10多亩田，养好家里的猪牛鸡就不错了，哪

里还有多余的力气管山上啊。”金格格说。从小到大，她就没见过哪个茶山村的人把这些油茶林当回事儿的。

“这是一片金山啊，格格，油茶树就是金山上的金子，我们要好好挖掘。”徐亮似乎心里已经有了想法。

金格格顿了一顿，也许是因为太熟悉这个地方，她还真没看出商机在哪里。

“格格，我认真问你几个问题，你认真回答。”徐亮转过头，盯着金格格，严肃地说。

“你说。”金格格扬了扬下巴，她难得见到徐亮这么认真说话。

“你们茶山村团结吗？”

“当然团结了。我们村子的人就像一家人一样，团结得很。”

“那就是能够齐心做事喽。”

“必须能。”金格格拍着胸脯保证。

“村里谁的威望最大？”

“我们的村主任曹叔啊。只要他一开口，那就是说一不二的，全村人都听他的。”金格格说。

“嗯，那你能够带我去见见曹叔吗？”徐亮问。

“当然可以。”

说着，金格格和徐亮折回家里拿了一些从Y市带来的特产，绕过一栋栋低矮的瓦房，来到了曹叔的家。

曹叔的家也是普通的瓦房，不过打扫得很干净。屋檐下摆放着很多农具，屋后则堆着像山一样一堆一堆的东西。

“那是什么？”徐亮指着那堆东西问。

“农家肥啊，家家户户都有。庄稼一枝花，全靠肥当家呢。”金格格俏皮地回答道。

“这么多？用得完吗？”徐亮有些吃惊。

“哈哈，用不完没关系，这东西，越沤越肥。”金格格“咯咯”笑着。

聊着聊着，二人就来到门前。金格格敲了敲虚掩着的门，看到曹叔就在里面，便大声喊：“曹叔，我们来看你了。”

“哟，稀客稀客，格格带着金龟婿来了。”曹叔从屋里出来，爽朗的笑声也随之而至。曹叔将近60，头发花白，但面色红润，精神矍铄。曹叔30多岁开始做村主任，已经做了20多年。茶山村大到修路、祭祖，小到婆媳吵架，都会找他解决。他也以自己的公正、包容和坚忍赢得了全村人的信任和尊重。

简单的寒暄之后，徐亮步入正题。

“曹叔，我们全村有3000亩左右的山头，为什么不好好利用，增加村民的收入呢？”

“哎呀，小徐啊，我这个村主任当得不好，辜负了大家的信赖，我做梦都想让大家富裕起来，可是一来我的能力有限；二来呢，茶山村穷山恶水，村民也就勉强填饱肚子，没有钱也没有条件去开发呀。”

“因地制宜，我看油茶树的种植就很好。”徐亮说。

“这个呢，我们不是没有想过，但是投入很大啊。这些林地我们也

想过换成良种的油茶苗来种。喏，我这边正好有一份我儿子写的东西，这不赶巧，正是山茶的，你看看吧。”

曹叔递给徐亮一张纸，上面写着：

油茶林投资基本预算（每亩）

说明：前3年种植，第4年开始投产，第5年进入丰产期，此后丰产期持续40～50年。

第1年：

1. 开防火线，80元/亩。

2. 清山，80元/亩。

3. 打工作道，15元/亩。

4. 打穴，每穴0.6元，每亩打穴110个，66元/亩。

5. 施肥（穴内，农家肥0.14元/穴，0.14元×110=15.4元，磷肥0.2元/穴，22元/亩；追肥：农家肥0.14元/穴，15.4元/亩；尿素0.3元/穴×110=33元）85.8元/亩。

6. 复土，70元/亩。

7. 栽植，30元/亩。

8. 除草，60元/次/年（含人工），60元/亩。

9. 地租，20元/亩/年。

10. 种苗110株，每株2元，每亩220元。

第1年合计726.8元/亩。

第2年：

1.施肥（农家肥15.4元+化肥33元）48.4元/亩。

2.除草，120元/2次/年（包人工），120元/亩。

3.地租，20元/年。

第2年合计188.4元/亩。

第3年：

第3年投入与第2年投入一致，第3年投入188.4元/亩。

3年投入每亩共计1103.6元。

见徐亮看完，曹叔叹了口气，说："按说，现在山茶油好卖，收购价每斤都50元了，还会继续涨价，我们茶山村又非常适合种植油茶树，坚持种下去就是有了聚宝盆，四五十年不发愁呢。可是，3000亩投入就是300多万元。一户家里平均50亩，那也得投入5万多，前3年还看不到钱，谁也拿不出啊。有点儿钱的急着给儿子建房子娶媳妇儿，没钱的，别说5万元，500元都难！"

徐亮说："如果我愿意跟茶山村合作呢？你们只负责出农家肥，出地，钱的事情都交给我来想办法。"

"那……那就太好了！那可是天上掉下的馅饼啊！——可，你有什么条件呢？"曹叔先是激动，冷静之后又显得警惕，赶紧问清楚徐亮的要求，毕竟，茶山村的村民虽然朴实，但不会真的傻到相信有天上掉馅饼的好事儿。

"等到有收入的时候，我和茶山村村民四六分成。"

“四六？”曹叔顿了一顿，估计在想谁四谁六的问题。

“嗯。四六，我四，你们六。你们只需要保证足够的农家肥，保证永久性不收地租，每户以自己家现有的油茶林面积入股，我们组建油茶种植合作社。希望到时候曹叔来发动一下。”徐亮明白曹叔的顾虑，便开门见山地道出自己的想法。

“没问题，没问题，天大的好事啊，这可是功在当代，利在千秋啊！”曹叔又开始激动起来。

“那行，我将合作意向书交给您过目后，您和村民签字就可以开始操作了。”徐亮表现出前所未有的果断。

回家的路上，金格格对徐亮竖起了大拇指，语气里有压制不住的崇拜与欣赏：“徐亮，你未免也太帅了吧。”

“跟一个身家百万的小富婆在一起，压力很大，只能帅一点儿了，期待富婆能够多爱我一点儿。”徐亮的脸上，和煦的笑容取代了严肃。

此刻，茶山村笼罩在灿烂的阳光下，风吹过，金格格将头靠在徐亮肩上，心中涌过别样的悸动。

52　资源整合

合理制定预算，是理财的第一步，更是创业最重要的一步

金格格觉得自己在面对商机时嗅觉已经够敏锐、决策也够果断，但她领教过徐亮的果断后，自此甘拜下风。

平时不温不火的徐亮，这次表现出前所未有的魄力和对全局的把控力。

找曹叔通气只是第一步。

第二天，曹叔就将60户村民代表全部召集起来，将与徐亮的设想说给村民听。果然，得知只需要出土地和农家肥，个个都表示同意。

与村民的协议很快就签好了，村民逐一按了手印。协议大致分几个方面的内容：

1. 村民出地，保证农家肥的使用。

2. 遇到开山、挖沟、覆土、种植、除草等工作，村民共同参与，按照正常工资支付，费用由徐亮负责。

3. 村民每年逢采摘全员义务帮忙，徐亮承担运费。

4. 共同成立油茶种植合作社，3年后，纯收入部分按徐亮、金格格四成，全体村民六成的比例进行分成。

签好协议之后，徐亮便去查找农业部门的相关文件，曹叔不忘提醒他，政府可能有一些相关补助。徐亮长期做银行贷款，很明白这样富有地方特色、有市场优势的产品，肯定是政府大力扶持的项目。

果然，没多久，徐亮就查到了茶山村所属的县农业部门的政策：县林业局申请造林补贴（标准200元/亩）、退耕还林荒山造林项目补助（标准300元/亩）。当然，前提是徐亮本人需先申请，当他的想法纳入县级项目造林计划，并经林业部门验收合格以后，才能获得补助。此外，他发现茶山村所在地的县发改局、扶贫办、农业综合开发办公室等部门都有支持油茶发展的项目。

50亩的油茶林种植要获得补贴，过程颇为曲折，但是3000亩的油茶林种植想获得补贴就容易多了。茶山村的油茶林虽然有了一定时间的种植基础，但是因为疏于管理，裸露的地面太多，现在有这样一个人，能够将这片油茶林重新规划、密集种植、科学管理，当然是求之不得的好事。

徐亮询问了当地的同学，这位同学刚好认识县林业局的人，由这位同学牵线，原计划每亩3年全部投资1103.6元，如今每亩减掉500元，这成了一笔非常重大的费用缩减！

这一项大工程基本搞定之后，徐亮拿着曹叔给他的每亩投入表，将里面的费用逐一考量，又利用假期的时间，奔走于茶山村附近的各个县市之间，做了如下安排和调整：

第1年：

1. 开防火线，80元/亩。

2. 清山，80元/亩。

3. 打工作道，15元/亩。

4. 打穴，每穴0.6元，每亩打穴110个，66元/亩。

（4项总共241元，因为面积广，因此具备了有利的谈判条件，徐亮将3000亩山的4项工程全部交给一家专业的开荒公司，以八五折的价格谈下，折后只需付204.85元/亩。）

5. 施肥（穴内：农家肥0.14元/穴，0.14元×110=15.4元，磷肥0.2元/穴，22元/亩；追肥：农家肥0.14元/穴，15.4元/亩；尿素0.3元/穴×110=33元）85.8元/亩。

（农家肥全部由茶山村村民各自负责，磷肥和尿素则与化肥销售商谈妥，以九折价格购买，最后只需要49.5元/亩。）

6. 复土，70元/亩。

7. 栽植，30元/亩。

8. 除草，60元/次/年（含人工），60元/亩。

（仍然全部委托给开荒植林公司，仍以八五折价格谈下，村民参与劳动，自愿只拿八五折工资，人工下降，费用谈判空间也增加了。最后3项支出为136元/亩。）

9. 地租，20元/亩/年。（40年免租，见协议。）

10. 种苗110株，每株2元，每亩220元。

（因为大面积的供应，反复谈判之后，以0.9元/株拿下，每亩99元。）

第1年合计由原来的726.8元/亩，缩减为489.35元/亩。

第2年:

1. 施肥（农家肥15.4元+化肥33元）48.4元/亩。（精减后，农家肥不花钱，化肥以九折购买，实际只需要化肥29.7元/亩。）

2. 除草，120元/2次/年（包人工），120元/亩。（人工费以八五折计算，实际只需要102元/亩。）

3. 地租，20元/年（40年免租期，无租地费用。）

（原来第2年和第3年每年合计投入188.4元/亩，缩减后为每年131.7元/亩，两年合计263.4元/亩。）

3年投入原来每亩共计1103.6元，压缩后共为752.75元，去掉政府补贴的每亩500元，每亩仅需要投入252.75元，约为250元。

做完整个计划的调整后，徐亮很兴奋。资源整合的结果便是互惠互利，实现多赢。

3000亩油茶林，徐亮和金格格第1年需要投入每亩489.35元。但因为有政府的补助，不仅不需要投入，而且还有每亩10.65元的结余，总共是31950元。

第2年，徐亮和金格格需要投入每亩131.7元，3000亩总共近40万元。目前徐亮和金格格投在P2P平台和“普亚”的钱加上油茶林结余的3万多元，不算其他收入，应对这笔开支毫无压力。

第3年，徐亮和金格格仍然需要投入每亩131.7元，3000亩总共是近40万元。两年下来，金格格的房租收入预计100万元左右，和徐亮两人的工资收入大约75万元左右，应对开支也完全没有问题。

预算完之后，徐亮又了解到茶山村人出入村庄不便，便和金格格商量，计划一年内拿出15万元，独资修建从油茶林到村子、从村里到镇上可供大货车运输油茶的马路。俗话说，路通财通，这是村里的土墙上随

处可见的标语，但是目前“村村通”还没有完全实现，如果能为乡亲们解决出行的问题，当然是功德无量的事情。

53　不只是油茶林

财富就像滚雪球，起步之后越滚越大，越滚越快

一趟回乡之旅，金格格与徐亮感情日益升温的同时，最大的收获便是完成了一次漂亮的整合。

随着两月后补偿款的到账，年底，茶山村的油茶种植计划便正式开始启动。

清山、开渠、挖沟、打穴……所有的步骤都进行得有条不紊、热火朝天。茶山村世世代代默默耕耘，却在2010年迎来了前所未有的大变化。

村民除了管好自己家的责任田，还参与到种植油茶树当中去。对他们来说，给自己的茶园干活，还能拿到工资，简直太赚了。

开春之后，春寒仍旧料峭，但茶山村已经迎来了属于自己的优质高产的油茶苗。

据购买的协议，按照规范种植，第4年，这批油茶苗将开始挂果。1亩最后能够产出不低于25公斤的山茶油；第5年开始，油茶进入丰产期，1亩最后能够产出不低于50公斤的山茶油。

茶山村人认真听技术员讲解，掌握要领，他们要把陪伴自己世世代代的油茶果变成金果果。

茶山村细雨绵绵，种植却已经开始。

一株株根部带着营养杯的油茶苗送到村民们手里，油亮油亮的墨绿色叶片上沾着细密的雨滴，显得那么精神。

村主任带领大家一起劳动。

在技术员的建议下，他们还将当地盛产的夏枯草和板蓝根套种在刚刚栽下油茶苗的湿润肥沃的土壤里。技术员告诉他们，夏枯草和板蓝根的需求量都很大，作为一种有普遍需求的药材，干品不愁销量。卖出去的夏枯草和板蓝根得来的费用，基本就可以保障油茶林一年所需要的人工维护费了。

村主任特地打电话来说："格格啊，我们以前是井底之蛙啊，不了解井外的世界，现在才知道，我们以前真的是守着金山讨饭吃了。你和小徐放心，这药材的收入也算共同收入，不能让茶山村的大恩人吃亏！"

放下电话，金格格心里涌起一阵阵暖意。

曾经贫穷的茶山村，不仅有油茶林这座金山，更有村民世世代代恪守的诚实守信的宝贵品质，这才是使财富源源不断的根本秘诀。

她很佩服徐亮，一双慧眼，发现了茶山村千百年视而不见的财富。

到了年末，万物凋敝的时候，村主任又打来电话："格格啊，你和小徐放心，油茶林长得好得很！我安排村民轮流巡山，防止火灾。药材也长势很好，到明年端午节就可以采收啦！"

此时，已是2010年的冬天。

在茶山村人的心中，金格格和徐亮，早已成为茶山村的大恩人，是他们最尊敬的贵人。

和从前一样，金格格和徐亮依旧保持着量入为出、精打细算的习惯。

所不同的是，金格格已经不住在学校提供的小宿舍里，而是搬进徐亮购买的120平方米的温馨爱巢中。因为——他们已经悄悄领了结婚证。

徐亮还是那样，从不曾在爱情中给过金格格惊喜，却在生活的细水长流里，给足了金格格浪漫与温存。

没有单膝下跪，没有玫瑰花，没有超大钻戒，只是在一个阳光明媚、微风吹拂的迷人午后，徐亮骑自行车载着金格格，原本是打算去房产局办理房产证，但在路过民政局门口的时候，两人都停下来，极有默契地走进民政局，填了资料、领了结婚证。

他们享受着自己的幸福，并没有过多张扬，甚至没有举办一场像样的婚礼。

徐亮在这一年里，存款、工资收入加理财收入已经达到了30万元；而金格格在原来存款的基础上，工资收入近10万元加上租金收入近20万元，再加上理财，去掉保险费和修路的费用后，仍然还有75万元。

资产增加的速度势不可当。

“钱种子”经历过痛苦的孕育、萌芽，长出细嫩的茎叶，如今已经越发茁壮成长。

金格格感慨地说：“财富来得越来越快，真是不可思议。”

徐亮说：“所以，最关键的就是想办法找到‘钱种子’，然后保护‘钱种子’，并且给‘钱种子’提供适宜萌芽生长的土壤。别骄傲，现在这棵‘金钱之树’，还不算健壮，我们还需要继续努力。”

“怎么努力？”金格格眼底满是光彩，对徐亮的话充满了期待。

“嗯，油茶林不只是油茶林。”徐亮神秘地说，然后，他顿了一顿，“格格，我想辞掉现在的工作，你同意吗？”

“啊？！”金格格吓了一跳，银行可是金饭碗，何况现在的徐亮已经被提拔至管理层，待遇比之前也增加了不少。

但是，惊讶归惊讶，她还是在惊讶之后，坚定地对徐亮说：“只要是你想做的，我都支持你！”

“谢谢老婆！”徐亮狡猾地在金格格脸颊上印下一个吻，“给我一点儿时间，我要让我们的‘钱种子’变成参天大树。”

“好。我支持你！”金格格相信徐亮，就好像她曾经只有800元的时候，仍然会将全部“身家”交给徐亮去买基金一样，她相信这个男人的眼光和魄力。

突然之间，像是想到了什么。

金格格问：“为什么不是我去辞职呢？”

“你做老师多好，我们的宝宝还等着你培养呢！”徐亮捏了一下金格格的脸颊，“你有梦想，我会为你圆梦，但不想你去做牺牲。再说，你的假期多，不影响我们在一起。”

“嗯……好吧，我支持你！徐亮，加油！”金格格握了握拳头，给徐亮打气，也是为二人金光闪闪的未来而打气。

“加油！”徐亮大喊一声。

54　茶山村的山货

稳定高薪的工作VS辛苦风险高的创业，怎么选？

徐亮辞职了。

金格格没有意见，想不通的是徐爸和徐妈。

金格格和徐亮结婚后，并没有和他们住在一起，所以两位老人得知徐亮辞职这个消息比较滞后，当他们得知时，都大惊失色，急吼吼地就赶过来了。

“好端端的工作不要，孩子，你到底要做什么啊？这银行的工作多稳定，待遇又好，现在还升职了。多少人求都求不来呢！”徐妈急了，“我们可不能意气用事，是不是遇到什么事儿了？工作压力大？和同事有矛盾？还是什么？有事跟爸妈说，我们一起给你出谋划策。”

徐亮的爸妈一辈子兢兢业业、按部就班地过日子，在他们看来，稳定大过天，他们无法理解为什么徐亮要放弃好好的工作不做。

相对徐妈的焦虑，徐爸倒显得气定神闲。

徐妈看着老伴儿，着急地说：“他爸，你倒是说句话啊。”

“我看挺好，年轻人有想法真挺好。徐亮，爸送你一句话：想好了才做，想好了就做。爸支持你！”

嘿，还是老爸开明。徐亮很高兴父亲站在自己这边。

徐亮微笑着看着自己的妈妈，轻声细语安慰她：“妈，你放心好

了，我不会让你担心，也不会让你失望的。”

徐妈惆怅地坐着，好久不吭声。对于她来说，自己辛辛苦苦拉扯大的儿子，好不容易盼到他成家立业，眼看着自己就要抱孙子将颐养天年了，却在这个节骨眼上出了这样的岔子。

她虽然想不明白这个问题，但终究，她还是爱儿子的。

过了许久，沉默的徐妈扔出了一句：“好吧，你既然辞职了，应该是有自己想做的事情，你去做吧。别委屈自己，我和你爸也存了几十万，有需要你就拿去用吧。”

徐亮感动地说：“妈妈，你要相信你儿子的能力，不会轻易动你们的老本儿的。那可是你和爸辛辛苦苦存的养老钱。”

中午大家一起吃饭。

席间，徐妈还是不放心地问了一句：“亮子，你到底准备辞职去做什么啊？”

“到格格的老家去。”徐亮边吃饭边说。

“到格格老家？”徐亮的这一句话，让徐爸徐妈都有些意外。金格格则是意外之中的意料之外。从徐亮关注油茶林开始，她就预感到徐亮会做与之相关的事情，但没料到徐亮会辞职去做这件事。

“具体是去做什么？”徐爸徐妈同时问他。

“做山货。”徐亮简单地回道。

“山货？”这一下是三人一起发问了。

金格格想来想去，也想不出自己的家乡究竟有什么东西值得徐亮辞

职去做。

“是啊，山货，我非常看好。我们现在处于科技爆炸的时代，互联网进入人们生活当中以后，可以说，迎来了前所未有的发展时机。互联网改变了我们的生活，科技改变了我们的一贯认知，我们的生活越来越轻松、方便，但是城市的隐忧也逐渐呈现出来，那就是食品安全。”一直到现在，徐亮才不紧不慢地道出主题。

“几乎每天都有各种食品不安全的新闻报道出来，什么瘦肉精、速生鸡、苏丹红鸡蛋自然不用说了，就连大米、面粉、各种干品都存在令人不安的食品隐患。我这次去到格格的家乡，茶山村和周边的20多个村庄几乎都是差不多的，信息闭塞、生产落后、收入微薄。这些当然是他们的劣势，但是反过来说也是好事，因为茶山村这一带的污染很少，没有大型工厂，连中型的都没有。他们至今还不习惯用化肥，连种菜都用草木灰杀虫，可以说，这是一片宝贵的净土。他们养殖的猪生长慢，种的菜产量不高，但这都不影响它的品质。其次，我发现，除了油茶林之外，还有大量种植马尾松的山林，可以培育茯苓。山货至少有这样一些优势：第一，山货有市场需求，且需求较大；第二，山货是食品，食品就是民生，是生活中不可缺少的一部分；第三，山货属于绿色产品，深受市场的喜爱，有利于人的身体健康；第四，山货还没有进行规模性和划定性开发。”一段话说下来，徐亮显得胸有成竹。

听到这里，金格格恍然大悟，不得不佩服地说道：“徐亮，你的观察力真是太强了，短短几天，就看到了我们茶山村数十年以来看不到的金饭碗啊。你要说山货，我们那还真有不少呢！”金格格不免有些骄傲，从前，她一直希望能够离开贫穷的茶山村，没想到转了一圈，又回到茶山村，而这种回归，不同往昔，别具意义。

“你说得没错，除了目前已经套种在油茶林里的夏枯草和板蓝根。茶山村附近还有大量野生的半夏、野生药用栀子、白芷、甘草、车前草、菊花、金银花、柴胡等珍贵山货。”徐亮将自己看到的一一说出

来。

“嗯，太多了，野菊花漫山遍野都是，降火效果特别好。”金格格附和他。

“其次，茶山村的土特产也很有特色，油茶、黑糊酒——又叫牛屎酒、各种腊味……我调查了一下，以Y市为例，每年光是湘菜馆对腊味的需求就达10万斤左右，这还不包括湖南特有的一些干菜。”徐亮掰着手指头，慢悠悠地继续说。

“干菜？这也可以？我们茶山村人都有晒干菜的习惯。干茄子、干豆角、萝卜干、笋干、白辣椒、干辣椒等。对了，还有腌菜，生姜、藠头、腊八豆、腐乳……”金格格越说越带劲儿。

“总之，我想在这上面做文章，以山茶油为重点，做够土、够真、够安全、够野的特色山货。目前已经在做方案了，爸、妈、格格，有你们的支持，我一定会用心去做的！把茶山村的‘金蛋’挖掘出来，和茶山村村民一起致富。”

金格格站了起来，她有些激动，也有些感动。

她相信徐亮，更相信自己家乡的山货经得起市场的考验。

徐亮的爸爸一直用赞许的目光看着徐亮，仿佛看到了年轻时候的自己，勇敢、充满斗志和理想。可年轻时候的自己，没有这样好的机遇，所以平庸了一辈子。可是现在，他可以支持自己的儿子，向梦想进军！

而徐亮的妈妈眼底也没有了怀疑，取而代之的是神采飞扬的骄傲。

55　照片记录的茶山村

兴趣是最好的老师，热爱是工作的动力

徐亮开始创业了。

可是，他似乎并没有像金格格期待的那样大张旗鼓地动起来。

他只是做了几件简单的小事：

1. 反复比较之后，花3万元买了一辆八成新的皮卡车。

2. 买了专业的摄影、录像器材。

3. 买了比较好的笔记本电脑，自带网卡。

然后，准备了不多的行李，就入住茶山村了。

Y市与茶山村相距千里，这是这么多年来，金格格和徐亮第一次分别这么长的时间。尽管不舍，但徐亮去的是茶山村，自己的故乡，这让金格格多了一些暖意和安心。何况，这是他的理想，作为妻子，必须支持。

金格格的父母特意为徐亮收拾了一间光线充足、朴实舒适的房间。

去到茶山村，徐亮和村主任曹叔通气之后，曹叔便要求村民们：除了增加油茶林的管理之外，平时的耕种，该怎样做，还怎样做。但关于种养，他希望村民从长远利益出发，坚决不使用复合饲料，坚决不用化肥，坚决不用农药，保持本土特色。

其实，这样的强调并没有太多的意义，闭塞的茶山村，世世代代传下来的耕养习惯里，本就没有这些听不懂的东西。化肥与农药，是庄稼种植过程中，花费最大的东西，花费意味着成本，他们当然希望有可以不花钱的方法。此外，徐亮的到来，让村民看到了希望，村民们自然对徐亮的说辞、村主任的话奉若神明，不敢不遵从。

从大地回春，布满了干枯杂草的大地上冒出第一颗鹅黄色的草芽开始，徐亮就拉开了自己漫长的拍摄之路。

他拍绿草冒芽，拍清澈的河水缓缓流过河底的鹅卵石，拍香椿树冒出的第一个暗红色的小芽，拍野外油茶林下的油茶菌撑开了油汪汪的小伞，拍春笋拔节；拍一场春雨过后，生长得郁郁葱葱的野藠头，拍挨着地皮湿漉漉的“雷公菌”；拍层层叠叠怒放的金银花，拍漫山遍野的菊花，拍粉红色的温婉秀丽的蔷薇花，拍粉得像霞的桃花、白得像雪的李花和梨花；拍河里生长的茭白，拍高大粗壮的枇杷树上被鸟啄食过的橙黄橙黄的枇杷，拍硕果累累的桃树、柚子树，拍沿着河岸一路生长的枣树……

同时，他也拍下了茶山村人所有的劳作过程：松土、加农家肥、播种、除草、打枝……

田间小路上的鱼腥草，沟渠旁边的紫薇花，房前屋后随处可见的紫苏和车前草，顺着溪水欢蹦着的冷水鱼……哼哼唧唧自由自在到处晃悠的猪，上蹦下跳能够飞上枝头的鸡……

茶山村的所有风土人情都被记录在了徐亮的相机里。

每当他通过QQ将照片发给金格格分享的时候，总会激起金格格抑制不住的思乡情怀和对童年的无限回想。

是的，徐亮用图片勾勒了一片净土，一个安静、淳朴、原生态、不

被工业的脚步踩伤过的茶山村。

平日里司空见惯的生活，在徐亮的镜头下有了别样的神采和魅力。尽管，徐亮的摄影水平实在不敢恭维，但是这种朴实，自然又有另一种接地气之美。

曾经贫困的茶山村，因为现代社会高速发展所带来的弊端，劣势变为优势。

正是与世隔绝、闭塞，让它将自己保护成了一颗珍宝。

徐亮每天扛着相机奔波于茶山村的每一个角落，金格格也没闲着。

起初，徐亮先整理完的是野藠头的照片。第一场春雨过后，藠头从黝黑的泥土里拱破地皮开始，历经了从浅绿色，到深绿色，从头发丝一样的纤细到逐渐粗壮长出似葱非葱、似蒜非蒜的扁的空心的叶子，到被采收，从一把根茎玉白叶片翠绿的野藠头到如何加工成一道道藠头的美味……徐亮就像一位导演一样，拍摄了野藠头平凡而又美丽的一生。

“徐导，你未免也太棒了吧，野藠头在你的镜头下仿佛有了鲜活的生命，真像一个演技卓越的演员。”金格格用调侃的语气，却毫不含糊地夸了徐亮一顿。

“就是因为有你这样善于夸人的好老婆，我才有动力和信心更好地做事情啊。”徐亮也给予金格格高度赞扬。

最好的爱情，便是互相欣赏。

“对了，格格，你把你看到照片后想说的话都发给我吧。”徐亮说。

“好啊，我也是不吐不快呢，我这就写了发给你。”金格格回他。写东西可是她的强项，何况是写陪伴自己整个童年的家乡野菜。

金格格果然是“高手”。

不到半个小时就完成了这样一篇文章：

一口野蒜一口春天

每个农村孩子的童年，都有一把野藠头。

野藠头，也叫野蒜。

二月时节，草木茂长，那隐忍了一个冬天的野蒜也蹿出土层，与百草竞荣。又想起了小时候，提个柳条筐，拿把小镐头，在故乡的河沿以及野地里刨野蒜的情景。

野蒜是家乡一种常见的野菜，该怎么形容这种报春的精灵呢？野蒜多生活在潮湿的壤地盘里，不应该说是一棵一棵，也不是一簇一簇，而应是一绺一绺，绿绿的，细细的，轻柔的，在暖阳的照耀下，在春风的梳理下快活地摇曳。

这是一种生命力极强的山野菜，有极强的耐寒能力，当原野的阴坡还留有残雪的时候，朝阳的地表刚解冻，地温才几度，它就露出了柔嫩略带微红嫩绿的锥儿，用小镐小心翼翼地刨下来，一大段如玉的茎下边连着一颗宛若雪白珍珠的小蒜头，蒜头下边长着长长的胡须，也是雪白的，异常脆，稍微一碰就断，会流出无色的液体，一股浓浓的蒜美味，嗅一下，沁人心脾。握在手心，那股美味会持续良久。

小时候的我们，放学第一件事就是采山野菜，采山野菜原本是为了调剂餐桌上副食的不足，采多了也能弥补主食粮食的不足。

春末夏初是挖野蒜的好时节。野蒜瘦长青翠的身影极易被发现，往往不到半天的工夫，就可挖回满满的一篮。回家，母亲将蒜苗间的枯叶草枝拣去，洗净泥土，再用井水一泡，一把把小野蒜儿叶绿根白，煞是

水灵。在我眼里，野蒜，像极乡下人家的女娃儿，清清秀秀的，穿戴洗白了的碎花衣衫，行走在垄上。野蒜野蒜，读着这样的称呼，那童年的回忆便有点诗意的味道。

我们家乡野蒜最常见的吃法是野蒜炒腊肉，野蒜独有的清香与腊肉的熏味，结合后又增加了更为美妙的味道。一家炒野蒜，半个村子都能闻到香味。当然，野蒜炒腊肉，在农村是奢侈的美食，更多的时候野蒜用来炒鸡蛋，或者干脆就是爆炒野蒜苗，白白绿绿，亦唇齿留香，让人欲罢不能。野蒜刨多了，也可以洗净腌在坛中，做小菜吃。吃饭的时候从坛中掏一把，也一样能增加食欲。我还爱吃母亲做的野蒜辣椒酱，母亲将择好洗净的野蒜，只留野蒜头，切碎，将自家种的已经红了的辣椒，剁得碎碎的，油锅烧热冒烟，先将野蒜头煸出奇香，再加入碎辣椒，继续煸，待到水分炒得差不多的时候，调入味道。放凉后再用熟制（加热至高温后冷却）的山茶油浸泡，那又是一道令人食指大动的美味。奶奶对待野蒜则是另一种态度，同样是留野蒜头，她却将它变成了坛子里的泡菜，酸爽可口，是炎炎夏日饭桌上不可多得的开胃小菜。

一口野蒜一口春天。

如今，阔别家乡多年，已经很久没能体会过家乡野蒜的奇香了。

今日亮哥的照片，生动地将野蒜展现在我的面前。我心中感慨良久，味觉更是随着照片，回到了家乡，那藠头炒鸡蛋的香味，仿佛回到了我的口中，久久不肯散去！

金格格将文章发过去给徐亮，徐亮看了一遍，赞不绝口。

“格格，我们干脆一起来做茶山村的‘美食散文’系列吧，我来拍，你来写，咱们图文结合，让外界的人不仅了解茶山村，还了解茶山村的山货；不仅了解茶山村的山货，还了解茶山村山货的生长过程、生长环境、原始的采收晾晒等加工过程；不仅了解看得见的山货品质，还了解

山货背后看不见的风土人情和故土情怀。”徐亮说得随意，但金格格怎么都觉得他是“蓄谋已久”的。

可是，金格格还是毫不犹豫地答应了，“好啊，我喜欢写故乡的文章，毕竟太多回忆了。”

就这样，在徐亮和金格格的合作下，一批又一批的茶山村山货带着温暖的文字记忆通过博客呈现在了越来越多的人面前：

除了野藠头，还有山茶油、蔷薇枝、桃花酒、桃胶、花菜干、萝卜干、茄子干、腊八豆、霉豆腐、香椿芽、冷水鱼、河虾、猪血丸子、油茶、黑糊酒、野菌、野生木耳……不知不觉，竟梳理出近百篇。

有时候，一篇“美食散文”发出去不到一天，便可以收到数百条回复，博客访问量，最多的时候，有数千人呢！

回复中，最多的问题就是：我去哪儿能买到这些东西呢？能分点儿给我吗？

其次便是对这些山间野菜的认同，原来大城市里的很多人，有着和金格格相同的背景和经历，他们虽然西装革履、光鲜亮丽，穿梭于城市中，内心深处却无时无刻不隐藏着对故土的思念。

曾有人做过深入的研究：每一个人自出生开始就建立了专属于自己的“味觉识别系统”，在今后不管多么长的岁月里，历经多少年，这个“味觉识别系统”不仅挥之不去，相反，会随着时间的推移与地域的转换，变得更为牢固和清晰。

金格格和徐亮正在做的就是将这些只能活在大多数人回忆中的“味觉识别系统”里的关键物品——食材，真实清晰地呈现在他们面前。

而在完成这个工作的同时，金格格和徐亮都感觉到了挖掘的乐趣和

返璞归真的喜悦。

56　火起来的“美食散文”

你带着足够的诚意去对待你的客户了吗？你拥有大度的心胸与你的合作伙伴做到利益均分了吗？

整个2011年，徐亮白天用镜头捕捉茶山村的点点滴滴，晚上则用心编辑图文，为网友呈现一个自然纯朴的茶山村。

在图片与文字结合下向外界勾勒出来的茶山村，稚拙之下流动着灵气，土气之外又透露着清纯。

当代社会，生活越来越便捷，工业化大生产带来的是似乎“想要什么都唾手可得”的感觉，但那些通过手感传递过来的温度，却荡然无存。

不知道从什么时候开始，野菜成了餐桌的新宠，杂粮包也登上了大雅之堂，而手工制品无论是精心纺织出来的粗布衣，还是天然印染的青布，甚至只是成熟晒干剥去外壳的丝瓜瓤，都变得可遇而不可求。

与其说，徐亮的作品勾勒的是茶山村的风土人情、四季食材，不如说，是为那些处在钢筋水泥当中的“城市人”，还原了一幅故土的画面，让回忆成真。

美食散文火了。

火起来的原因，不外乎徐亮细致入微捕捉食材的镜头，以及金格格细腻怀旧的笔触，这些笔尖下流淌出来的淡淡思忆，触动了万千在外打拼的游子，他们靠着这些图片和文字慰藉自己焦渴的记忆。

与之同时进行的，还有几件事，徐亮快马加鞭完成了：

1. 以茶山村农村合作社的名义，设计图标，注册了“茶山村”的商标。他需要将“茶山村”打造成一张闪闪发光、人尽皆知的野山货名片。商标涵盖了茶山村所有的土特产品和初级加工产品，就连今后有可能出现的深加工产品都未雨绸缪地加了进去。

2. 与当地龙头企业“香江”食品加工厂、“九山”山茶油加工厂签订委托加工协议和商标授权使用协议，产品的相关资质、检验合格等证书可以由代加工厂家出具。自协议签订之日起，徐亮每年支付厂家所加工货品市场总价值15%的加工费和所加工货品市场总价值5%的包装费。

3. 开设网店，将“美食散文”里出现的所有美食详情上传到网店，并详细说明能够供货的时间，但无一例外都备注了“提前预订，阶梯打折”的字样。所谓“阶梯打折”大概意思就是：提前一年预定，每斤按原价打二折出售；提前9个月预定，按原价打四折出售……以此类推，而预定的订金是“2元”。这是徐亮的“订单”思路。

4. 设计包装袋。食品加工厂负责加工，但是包装袋的样式由徐亮决定。徐亮摈弃了绝大多数食品厂大量使用的塑料外包装，而是采用牛皮纸、细竹、藤条等材料制成的外包装袋，美观质朴。

5. 在村主任曹叔的引荐下，认识了茶山村附近的10多个村落的“管事”，初步形成了山货归集的思路。徐亮要将周边能整合的村落都整合起来，让这些野山货有强大的“后方”。

火起来的“美食散文”，使网店的关注度大大提高，到了年底，100多种野山货的预定金额总共达到了2万元！这意味着提前一年预定的野山货已经达到1万斤。这让刚刚牛刀初试的徐亮特别兴奋。徐亮根据预定的情况，对野山货的收购数量也做了调整。

徐亮发现，虽然各种野山货都受到关注，但是从订货的品类来看：时令性强的地方特色鲜菜如野藠头、紫苏等虽然颇受欢迎，但是订货的需求量极少，不少订户都希望能够只要半斤尝尝鲜；反而是山里的山茶油、腊肉、腊八豆、剁辣椒、萝卜干、白辣椒等大受欢迎且订购量比较大。出乎意料的是，原本只是准备做“搭售”的丝瓜瓤、葫芦瓢和马尾松的松球，居然也有很大的订货量。

相比辞职的代价，目前所看到的“成功”根本不算什么，但，对于刚刚开始创业的徐亮来说，已经是莫大的激励。毕竟，目前所呈现出的成绩，说明了徐亮的思路和努力方向是正确的。

有人说：创业九死一生，太艰辛了。

确实如此，但是再仔细想想，那些“死”掉的创业，有足够的预想吗？在创业前期投入足够的精力去做铺垫了吗？考虑过核心竞争力吗？会在没有足够认知的情况下，去做外行事吗？那些创业失败的人，真的是在用心创业吗？还是他们只是以为，一味忙碌和辛苦就一定有结果。

其次，人生路上，有舍有得。在供求关系里，在合作关系里，都存在利益的分配。

你带着足够的诚意去对待你的客户了吗？你拥有大度的心胸与你的合作伙伴做到利益均分了吗？

这些通通都做到，其实很难。

当然，最重要的是用心，优秀在于搞定小事。

所有的成功，都具有相同的特点：都是用一个个的细节叠加了“成功”二字。

徐亮感激自己通过前期的铺垫，预热了自己的网店。

他也做了足够充足的准备应对可能出现的种种问题。

茶山村平静的生活开始泛起了幸福的涟漪，经历了一年成长的油茶林也越发茁壮。

他们曾经随意享用或丢弃的野山货在返璞归真的包装下，好像一个曾经蓬头垢面的村姑突然洗去污浊变得白皙明净、光彩照人；他们寻常不过的劳动场面在徐亮的镜头捕捉下呈现着黑土地的厚实和阳光锤炼的硬朗……村庄依然是村庄，但是村民的心里悄然发生了变化。他们越来越清晰地发现有一些看不见的幸福和喜悦正渐渐来临，而带给他们喜悦感的徐亮，成了全村人心中神一样的人物。

但就在这时，一场危机悄然而至。

57　经济危机

看不懂的钱别去挣，警惕高收益背后的风险

茶山村即将面临第2年油茶树种植的投资，计划是40万元。

可当徐亮和金格格准备取出存在P2P平台将近60万元的存款时，发现逾期了。更严重的是，因为疏忽，逾期的并不是这一期，而是已经有3期了。

宛如病毒爆发，几个平台都同时出现了“逾期”和“提现难”的难题。

天啊，这可是用钱的关键期。徐亮有些崩溃，仿佛一盆凉水从头浇到脚。这个时候出现问题，后续所有工作都无法继续开展。

一整天，徐亮都心事重重。

金格格安慰徐亮：“没事的，你不是说了嘛，逾期是常有的事儿，会有逾期利息补偿的啊。”

徐亮皱着眉头，有些神思不定，他脸上好看的梨涡，金格格已经很久没有见到。

他沉默了会儿，低沉着嗓音对金格格说：“格格，我可能太乐观了，现在P2P的整体形势都不乐观。下午我问了，今年P2P平台跑路非常严重，很多平台私设资金池，还有的制作了假的贷款业务，我很担忧，你的钱……”

徐亮想到金格格为了攒下这些钱吃的苦，眉头锁得更紧了。他往常

的自信消失不见，这一刻，他害怕、惶恐、坐立不安……

金格格打电话过去给其中一个平台的客服，收到的回复却是：“正在处理，还款马上就能到账。”

但更多的电话已经处于无人接听的状态。

一连几天，徐亮为了这事儿急得寝食难安，他特地飞去位于深深市的某P2P平台，平台所在的办公楼居然已经人去楼空。

金格格也有些急了。

60万元呢！

噩耗接踵而至。

徐亮进入“普亚有色金属”提取自己存在里面的将近20万元现金时，同样被告知：提现受限。客服很有耐心地解释因为受股市波动的影响，出金遇到了很大问题，一天只能申请出金1000元。

“1000元？”金格格惊呆了，“天啊，那20万元出来要等到猴年马月？”

“问题是，我担心连这1000元出金都是难题。”

5天。

10天。

1个月。

2个月。

……

半年后，两大笔重要的款项都成了“死账”：自己投资的看似稳妥的几个P2P平台都以老板跑路、平台垮塌作为结局；“普亚有色金属”也彻底宣告出金无望，分支机构、投资者都成了受害者。

维权固然要跟进，但是遥遥无期的维权路要走，眼下燃眉之急的茶山村的投资更是要解决。

开弓没有回头箭。

徐亮辞掉工作就是破釜沉舟，遇到这样大的资金难题又是一个巨大的考验。

两人辛辛苦苦攒下的钱，就这样无声无息地打水漂了。

金格格一步步小心翼翼走到今天，攒下这些原始资金；徐亮更是号称“金融专家”。两人栽了这么大个跟头，都懊恼不已。

巴菲特说：投资的核心就是保本。

但是金格格和徐亮在互联网金融的洪流中，还是被席卷了一番，狠狠地被灌了满口泥沙。

互联网金融像一头雄狮，能够驾驭，自然如虎添翼；不能驾驭，自身就有可能成为狮子的美餐。

刚刚兴起的事物，一切都处于新鲜而无序的状态。

徐亮懂得“看不懂的钱不去挣”的原则，却在互联网金融上犯了自以为是的错误。

怎么办呢？

金格格和徐亮一筹莫展。

抵押房屋？变卖房子？借款？

“咚咚——”有人敲门。

敲门的居然是徐亮的父母。

一看到小两口眉头紧蹙的焦虑模样，徐亮妈妈便叹了口气。

“好啦，你们的事儿我都知道了，也真是的，两个孩子，出了这么大的事儿也不告诉我们。”徐妈的语气虽是责怪，却更多透露着关心。

“妈，爸。”金格格有些不好意思。

“来，格格，拿着，这是存折，我们大半生的积蓄都在这里，拿去应急。钱财乃身外之物，就当生了一场病，花掉了。我和你爸会帮你们去维权，要不要得回来都得努力一把。你们现在最重要的事就是安心创业，别的千万别多想，别乱了步伐。”

徐亮默不吭声。金格格却感动得眼泪含在眼眶。

存折虽薄，心意却很厚重。不努力行吗？徐亮默默握紧了拳头。

58　茶山村的山货展示厅

会攒钱更要会花钱，只有懂得支配金钱的人，才有可能变成真正意义上的富翁

徐亮重新回到了茶山村。

当徐亮提出要在村里设立野山货展览厅这个想法的时候，大多数村民都给予了支持。

盘点2012年，徐亮“损失”很大：去掉互联网金融的巨额损失，一年的时间里，损失掉显性工资和隐性收入在内20万左右的银行工作收入；配备二手皮卡车、相机等设备4万余元；商标注册全部下来3万余元；一年里的各种生活、交通、无线网卡费等费用10万元左右。

再加上油茶林固定投入的40万元——尽管曹叔一再希望将油茶林种植的药材卖得的钱分四成给徐亮，但徐亮和金格格商量后，还是觉得应该将这些药材的钱都返给村民，村民再根据自家茶林面积获得一定比例的药材费，这样才妥当。

一年下来，不算互联网损失，开支将近60万元。

一年的时间，对徐亮来说，是出而不进的一年。

对于金格格来说，她辛苦攒下的钱，一夜之间付之流水，不是没有懊悔和伤心，可是她并没有因此对徐亮失去信心，她明白，徐亮才是她最大的“金山”，夫妻本是同林鸟，困难当头不可各自飞。

她安慰徐亮说：“以前我只是一个守财奴，可如今我才明白，其实

攒钱快乐，花钱更快乐。只会积攒金钱的人，所能积攒的永远是省下的那一点点可预见的数目，而只有懂得支配金钱的人，才有可能变成真正意义上的富翁。徐亮，有我呢！我就是你的大后方！”

确实如此，尽管金格格的工资涨幅不大，仍然停留在每个月7000元的水平，一年下来，不到10万元。但是，她在“家教联盟”上的分红和兴趣班招生的分红，以及出租房屋的收入，依然源源不断地为她创造着财富，她每个月固定可以收到6.5万元左右的收入，她将这些钱都定期交给徐亮。

资金积攒的过程，就是滚雪球的过程。

刚开始看起来很小，滚动起来很慢，而且一不留神就会散掉、化掉。但是，当你坚持下来，让雪球持续滚动，它滚动的速度就会越来越快，雪球越来越大，而且越来越有吸纳的力量，滚起来的不仅仅是雪，甚至连石块都能卷进这个大球里。

在互联网金融上损失巨款之后，一年里，金格格又奇迹般地攒下了70多万元。账户上的结余居然在做了投资之后，不减反增。

回想起自己曾经手捏着800元，走在茫然无措的人生十字路口，而现在资金成倍成倍增加，金格格再一次感慨万千。

这几年里，金格格的感慨虽多，但每一次的感慨随着时间的推移、事件的累积，都不一样。如果没有最开始的“钱种子”，这一切是做梦也没想到的。没有“钱种子”，她连经历“金融危机”的资格都达不到。也正是有了“钱种子”，她抵御风险的能力才有所增加，如果不是这样，一次损失就足以灭顶。

借助徐亮父母的帮助，徐亮和金格格成功度过了艰难的经济危机，资金问题解决了，他们商量着陆续投入40万元左右在茶山村建一个2000

平方米左右的山货展示厅。

地就用进村后位于村子中心的大空地，每年向村里支付1万元租金即可。村民们都以为徐亮要建的是金碧辉煌的展示厅，但是没想到徐亮却要求完全按照茶山村旧楼房的建法：挖深地基，使用窑烧的红砖，石灰混着水泥抹外墙，梁全部用实木，屋顶用青瓦，地板就用竹木组合的做过防水防腐处理的地板。

对村民们来说，这简直就是茶山村的民宅嘛，如果要说不同，就是这2000平方米的“民宅”，多了很多精致的展柜。

村民们并不懂得，对金格格和徐亮来说，返璞归真的建筑其实要比钢筋水泥的建筑造价贵很多，但因为这样，这个山货展示厅在茶山村一点儿也不突兀，反而有相得益彰的感觉。

展示厅从2013年开春后建，用了4个月的时间。

这4个月里，徐亮只是偶尔在茶山村逗留，监工的任务委托给了金格格的弟弟金田田，徐亮则跑遍了市内所有的山货特产店。全市共有12个县，每个县大约有3～6家经营山货特产的店铺，市内比较集中，有20余家。全部加在一起，大约70多家。

徐亮带着自己拍摄的图片，做好的山货介绍和野山货的样品，一家家洽谈。

所有的野山货均以“代卖”的方式铺货，店铺不需要压货。野山货则以六折的价格供给店铺，店铺不得随意打折。徐亮还设定了销售额到达一定量后的额外提成方案。

因为不需要承担积压的风险，加上“茶山村”系列野山货的包装给人耳目一新的感觉，品质也很不错，这些特产店都接受了这种合作方式。

开春之后，各种野山货陆续上市。

徐亮按照订单也开始陆续发货，因为订单的量大且比较集中，新的订单就越来越多，镇上的快递公司嗅到茶山村山货很可能成为自己主要的快递业务，干脆在茶山村单独设了一个收发点，快递费用也在原来的基础上打了六折，还承担了干品的打包任务。

一切都很顺利。

齿轮与齿轮之间无缝连接之后，只需要一点儿润滑油就可以让机器快递运转起来。

59　饥饿营销

饥饿营销不仅仅是为了卖产品，更是为了树立品牌的形象

2013年暑假，随着知名度的不断提升，网店销售越来越火爆。

因为野山货节令性强，加上本身数量有限，一些物品的存货越来越少。

第一个销售告罄的是茶山村的烟笋。

烟笋，就是烟熏笋。在遮天蔽日的竹林中，鲜嫩爽脆的一棵棵大竹笋被采集到一起，剥去层层外壳后用清澈甘润的泉水一煮，顿时香气四溢，再用木炭文火焙烤至干，熏制成黑褐色的笋干，这就是“烟笋”。这样做不仅便于储存和运输，而且经过这些工序加工而成的笋干具备了一种独有的风味，令人一尝就难忘。“烟笋”的吃法有很多：以其烧鲜肉，肉味香美，而笋味绵长。还有水煮烟笋、烟笋炒腊肉等。

烟笋受人青睐，美味只是原因之一，健康则是原因之二：烟笋富含的长纤维对人类的肠胃内壁具有极好的清扫功能，是消化道的优秀清道夫，长期食用烟笋，对降低肠胃癌症的发病率具有明显的作用。

茶山村人最喜欢的一道菜就是“烟笋炒腊肉”。由楠竹笋熏制的烟笋，配着地道的湖南烟熏腊肉，简单炒制之后，色泽金黄，质地柔软，小辣微酸，腊味浓重，很下饭。

因为楠竹笋出笋的时间短，出土之后容易纤维化，加上又要经过辛苦的熏制过程，数量并不多。几个村子全部加起来也就四五百斤。

为了打响“茶山村”的品牌，徐亮对烟笋的原材料进行了严格的把控，一根竹笋，只去最脆嫩的部分，熏制后只剩薄薄的一片。但是，泡发后的这种烟笋脆嫩爽口，别有风味。很多客户开始只要半斤，一试吃后就连续购买，因此不出两个月就售罄了。

尽管一再申明没有了，货品暂时下架，可是咨询的人却越来越多，很多人甚至愿意提前一年付款。其中一位顾客说：“好多年没有吃过这么正宗、这么实在、原材料这么好的烟笋了。‘茶山村’品牌的东西真是不错呢！现在干货都怕硫黄熏，你们家的还是几十年前的老味道，地道！”

一片好评，口口相传，引来了更多人的咨询。似乎越是买不到，越是想要，而且还认准这一家。

徐亮突然冒出一个想法：何不有意制造“脱销”的情况呢？

想法一出，他就对负责送货的村民做了安排：所有特产实体店需要“茶山村”的野山货，统一告诉他们已经没有货了，卖光了。

原来，虽然网店销售火爆，但是实体店反而销量平平。回访店铺的时候，店主告诉徐亮，来特产店买东西的人，对“茶山村”这个新品牌，问的多，买的少。

徐亮一边安排村民不对特产实体店发货，另一方面，联系店主，告诉他们，这一个月，“茶山村”的特产全部脱销，暂时供不了货，想要品尝可以拿样品，但是要货的话，需要等下一个月。

方法果然奏效，一听说脱销，顾客就来了兴趣，表示要买来尝尝。可店铺主人如实相告：没货，等一个月吧。

一个月后，有半数以上的店铺店主兴冲冲给徐亮打电话，要求赶紧送货，要货的排着队呢。

徐亮却懒洋洋地说："不好意思啊，订单太多了，刚出一批货，只能应付网上去年预定的，这个月实在是送不了货。只能等下个月了。"一旁负责送货的人急得直跳脚，明明徐亮租用的村子集体仓库里还有那么多存货呢，而且加工厂还有货源源不断地送过来。现成的生意不做，傻了吧。

店铺店主发愁地说："现在长期购买山货的这些顾客，都知道'茶山村'的野山货货真价实，品质高，都点了名要呢。"

"那没办法呀！"徐亮苦着脸说，"现在网店每天成交量高得很，快递公司在茶山村设了专点都忙不过来。你放心，下个月，你把有需要的记着，告诉他们，下个月无论如何我都会把你们要的货供给你们！"

店铺店主遗憾地挂了电话，徐亮则在心里暗暗高兴。

一个月后，"茶山村"的野山货几乎一抢而光。原本一些比较冷门的山野产品也被抢购一空。

这下，可不是饥饿营销了，是真正的脱销。

徐亮在网店和实体店将本年全部卖光的商品告知顾客。然后搜集了大量的顾客联系方式，定期向顾客发送新货上市的消息。

"茶山村"的品牌就这样，慢慢有了自己的市场和稳定的顾客群，也渐渐形成了自己的品牌特色。

与徐亮签订供货合同的店铺、商场、超市和饭店的数量越来越多，徐亮已经整合了10多个村子的资源，并进行了整体规划。有的产品甚至出现了专业种植户，如紫苏、野藠头和香椿，就直接从野外驯化，开始集中种植和采收。

9月份，徐亮销售的野山货总量已经达到了10万斤左右，去除各种

开支和村民的分成，个人利润达到100多万元。

“茶山村”的金库开启一角，徐亮看到了金灿灿的宝藏。

60　善举引商机

诚实和信任，朋友圈营销不可或缺的原则

2014年，微信的普及，迅速取代了电话与QQ等联络方式的地位，也迅速改变了金格格的生活。不仅电话费、短信费省了不少，她与徐亮视频对话也越来越便捷，打开微信，便可以缓解相思之苦，而金格格也借助微信朋友圈来添加客户、粉丝与同行，并及时发布茶山村的动态，引来不少关注。

这天，金格格正在浏览朋友圈信息时，一条信息跃入眼帘：

×城苹果个大脆甜，果农严重积压，36元9斤包邮，有需要请联系：133××××3133（手机号即微信号）。

金格格一看到“果农”和“积压”的字眼，就坐不住了，马上添加了对方的微信。原来这条信息是当地水果协会发布的。

金格格和对方通过微信进行了沟通。

你好，我买苹果。

我们除了有苹果，还有香梨。要不都来一箱试试吧？

价格呢？

香梨38元，苹果36元，连纸箱9斤包邮。

真心便宜。Y市远离苹果产地，价格基本在每斤8元左右。

我要苹果和香梨，各来一件，怎么付款？

共74元，微信转账或红包付款。亲，记得多宣传哦。

对方很有诚意，还主动地将自己的身份证、会员证等都拍照片发过来。

放心，只要东西好，一定宣传。

金格格发了一个笑脸。

我们的苹果不打蜡，不用化肥、农药，你吃了就知道了。果农还积压了20多万斤，所以吃完觉得好，请记得一定要帮忙宣传。

好的。

5天后，苹果到货，果然品质不错，清脆可口，香梨也不差，汁多香甜。

金格格将剩下的梨和苹果分给同事，大家直夸物美价廉。金格格也迫不及待地将信息反馈给了果农，做了一个漂亮的“买家秀”。

“你帮我们吆喝吧，现在积压比较多。果农们的果子8毛一斤，比较贵的花销在纸箱和运费上，苹果和梨都统一按36元一件来卖，果农真心不易。”

“好啊。”金格格满口答应。

于是，金格格马上在自己的微信朋友圈发布了代卖苹果的信息，为了让果农的果子销售快一点儿，她采用了货到付款的方式，自己垫付果款。

也许是诱人的图片吸引了大家的注意，也许是低廉的价格撩拨得大

家心痒痒，当然更有可能是现在大家习惯了网购，或者是纯粹的善举，不忍果农辛苦一年得不到回报。

信息发出去没多久，金格格的手机就“滴滴滴”响个不停，都是预定苹果的。

金格格，我要1箱苹果。

格格，我要1箱梨。

格格，来3箱苹果。

……

一天时间，居然吆喝出去了100多箱。要知道，金格格的朋友圈人数总共才不到200人呢。

金格格干脆拿了一个本子专门记录苹果预定的情况，然后把收货人联系方式发给果农，果农再发货。

第二天，还有好心的朋友转发，金格格的微信不断有新的人加入，加入的备注都是“买苹果”。

第三天、第四天……每天买苹果的人络绎不绝。金格格有点意外，微信购物的火热远远超出了她的想象。

5天后，第一批预定的苹果和香梨到货，在金格格所在学校掀起了一阵高潮，迎来一次复购潮。

就这样，一周的时间，金格格居然销售出去400多箱苹果。

“格格，你卖苹果卖多少钱1箱啊？”果农问她。

“36元1箱啊。”

“亲，这是代理价，你怎么也不加点儿价卖呢？或者让我降点儿给你也行啊。”

“果农种苹果很不容易了，我能帮忙就帮忙，压价于心不忍；朋友圈都是我的朋友，因为信任我才愿意购买我推荐的苹果和梨，我这是为他们提供服务，要是加价，我不变成挣他们的钱了吗？”

“哎——”果农发了一个“无语”的表情，然后打过来一行字，“以后你就按每箱35元付款给我们吧，钱不多，但至少不能白忙活呀。”

“不用，真的不用。”

再转款的时候，果农将差价以红包的形式发给了金格格。金格格只能恭敬不如从命了。

随后，金格格被拉进了一个全国农产品的供销群。一周推销400箱苹果和梨的销量在群里一宣传，就引来了一阵喝彩之声。

很快，又有很多人加金格格。

我有枇杷，我给你底价，你帮我销售，好吗？

我有羊奶果，能帮我销售吗？

我家也还有很多滞销的苹果，可以帮忙吗？

你在Y市，一定有很多热带水果，能不能帮我发货？

……

只是很短的时间，全国各地的供销信息都朝金格格汹涌奔来，她的

微信好友人数噌噌噌往上涨，10天时间突破了1000人。

一天，一个江西的果商问金格格：“你有Y市的贵妃杧果吗？我要100箱5斤装的。”

金格格正要回复他没有的时候，另一个果商发来了信息：“自家果园种植的贵妃杧，全国发货，坏果包赔。”

“1箱多少钱？”金格格赶紧问价。

“给你最低价，23元。”

“好。”

金格格赶紧将聊天截图发给了江西的果商，果商发过来一段话：“你是我见过最实在的水果贩子。你给的报价很低，没有要我的差价，这样吧，为了以后能够长久合作，你在别人给你的报价基础上加2块吧。我也不会坑老实人。”

就这样，几分钟时间一来一去，金格格就赚到了200元。

历经商海多年，也曾大喜大悲过的金格格，面对新的商机，依然有些发懵。信息原来这么值钱？当然，与其说是她敏锐的直觉让她发现了商机，还不如说是她的善良为她又开辟了一条新的财富之路。

当苹果销量突破1000箱的时候，金格格组建了自己的水果代理群，将信息与大家分享，每件赚取一到两元的差价。别小看这一两元，积少成多，每天销量很大，让金格格有了相当丰厚的回报。

这当然不是最终目的。

金格格和徐亮组建了属于他们自己的“茶山村”代销群，利用微信的快速裂变，将大部分的收益分给代理们。代理们无库存、无风险，只负

责宣传和收单，金格格和徐亮负责发货，这才是金格格的目的。敢于做第一个吃螃蟹的人，抓住时代的机遇，在自己已有的事业之上，烙上时代的印迹。

一个月的时间，徐亮激动地说："互联网真是太神奇了！这一个月我们销售出去平时3个月的销量，而且，这种模式几乎无所不能，我们的大量农产品都可以实现产销对接。"

未来之路如此神秘莫测，但又充满惊喜，金格格体验着这种惊喜。

经历了P2P事件和"普亚之殇"，金格格对理财有了更多警惕，也知道这条路上并非一帆风顺。但是，依靠着自己积攒的"钱种子"，她相信这些已经发芽、长叶，甚至慢慢开花的"钱种子"，正越发显示着强大的生命力和抗风险能力。

61　董林的请求

投资要止损，生活也要向前

2014年年底，已经怀孕快7个月的金格格正在茶山村安心接受母亲的照料。这个孩子来得意外，却又让人心生无限喜悦与期待。

妈妈为她做了腐竹鸡蛋汤，腐竹是自家石磨磨出来的豆浆点浆后浮在上面的那一层油皮，是茶山村人照顾怀孕或生产的女人必不可少的补汤，也是如今热卖的乡土产品之一。

刚要喝一口，电话骤然响起。

金格格一看是陌生来电，犹豫了一下，接了，耳旁却是一个熟悉又陌生的声音。

“格格……是我。”电话那端的声音有很多犹疑。

“你是？”金格格还是莫名激动了一下，因为那一瞬间她已经猜出了是谁。那是曾经令她痛不欲生，想要忘记却怎么也忘不了的人。

“我……是董林，格格，你还好吗？”董林在那边问。

10年，整整10年，金格格的手机换了好几次了，董林的电话号码早就随更新换代的手机不知所踪。

金格格没有说话。

曾经以为10年的分别，只会是别人的人生，原来他们之间也已经相隔了这么久。

曾经以为永远都不会分开的两个人。

曾经以为永远都不会互相放弃的两个人。

曾经那么多的甜言蜜语。

曾经的无情抛弃。

……

想到自己曾经狼狈不堪地在大街上流泪，想到他那么漠视她的伤心，丝毫不关心她的生活是否已经水尽山穷……金格格抚摸着自己隆起的肚子，轻轻地闭上了眼睛。

“格格，我已经到Y市了，我想见你。”董林在电话那头有些着急，“你……在听吗？”

“嗯……你说，我听。”金格格咬了咬嘴唇，轻轻地说。

“格格，我知道我曾经对不起你，我没有坚持住，我放弃了你。你知道吗？当时，我在工厂加夜班，我亲眼看见一个同事的手就在我的眼皮底下生生被锯断了，血流如注。我吓坏了，我辞职了。我没有信心能够让你过得幸福，我害怕我们两个人在一起以后该怎么生活……所以我……放弃了。”

这是答案吗？

金格格想起多年前曾经困扰过自己的问题，她轻轻问：“你为什么说跟我在一起太累了？”

这句话，在很长一段时间里，让金格格陷入自卑与伤心当中，无法自拔。

“我错了，其实是我自己对未来没有把握，我怕给不了你幸福。是我怕你跟我在一起太累了，我怕‘贫贱夫妻百事哀’，怕贫苦的生活让我们的爱情变质，陷入无休无止的争吵当中去。”董林的声音在电话那端显得有些激动。

“好吧，我原谅你了。”金格格说。

她曾经以为，她和董林之间，戛然而止的爱情是一个无尽的省略号，永远都意味深长。10年之后，她才知道，原来她和董林之间，不是省略号，而是句号。

“格格，你知道我这10年是怎么过的吗？”

“嗯？”

“我辞职后，去了杭州，半年之后回到老家，然后又去了深圳，前年再度回到老家。这些年里，我送过水，送过煤气，卖过汽车配件，卖过圆珠笔……什么挣钱我就做什么，我为了追债，曾经四天四夜蹲守在债主的家门口，到最后吓得债主不得不把钱全部给我，一边给，一边说：‘我算是怕了你了，你这种人将来不得了，太可怕了。’我一直想来找你，但总觉得身上的钱不够，我想攒到让我们都能够安安心心过好日子的钱才来Y市找你。但是，时间越长，我就越不敢来了，5年前，我结婚了，还生了一个孩子。去年我又离婚了，孩子归他的妈妈。”董林说得很快，生怕一停下来金格格就会挂断电话。

他接着说：“格格，我现在是一家即将上市的公司的副总，还是一家外资企业的五省业务代表，负责五个省份的产品营销策划推广……我，总之，我现在已经有足够的实力来找你了。我想问问你，你幸福吗？我们重新开始好不好？”

金格格感慨，却并不感动。

原来那些看似遗憾的擦肩而过的缘分，其实冥冥中都有天注定。

曾经那么爱着的董林，原来都一直以无比的理智去看待和权衡金格格和他之间的感情。

没有人会在原地等你。董林，这么聪明的人，怎么就不知道。

“我怀孕快7个月了。”金格格说。

“我能接受你肚子里的孩子。只要你愿意和我在一起。”董林急切地说。

“董林，时间不会倒着走，你和我的那一段，我已经删掉了。我曾经打开门接纳你，但是这扇门早在10年前就已经关上了。我爱过你，你伤过我，如今的你，对我已经很陌生，甚至连回忆都要很用力。10年前你给我的逆境，让我走过来，还完成了华丽的转身。我有了一个非常爱我，我也非常爱他的男人，他会比你更懂得，陪伴和不抛弃是男女之间最深的长情。你现在过得很好，我祝贺你。你衡量成功的标准是财富，对于财富，我想说：我爱它，但我不会被它支配。我们之间已经彻底结束了，谢谢你今天过来画好这个句号。”

金格格轻轻挂掉董林的电话，并将电话号码拉入“黑名单”。

轻轻吁了口气，金格格看见正从门外踏着金色朝阳走进来的徐亮，她站起来张开双臂迎过去。徐亮轻轻地拥住她，热烈而小心。金格格闭上眼睛靠在徐亮的肩膀上，轻轻说：“徐亮，我爱你。”

“我也爱你。”徐亮温柔地说。

时光仿佛永远定格在这一刻。

后记

这是我写的第一本理财小说，原名“越攒钱，越快乐”。

2015年5月10日开始在“她理财”开笔。

2015年5月24日晚写完。

大约9万字，总共花了14天的时间。

这样的速度连我自己也很惊讶，因为这14天里有两天是休息的，其他的时间我都在工作或完成工作中遗留下来的问题。

如果要问，为什么可以写得这么快？我想除了我打字的速度还能过关外，大概还有这样的一些原因：

有“她理财”姐妹们大力的支持。从忐忑不安地写下自序开始，我收到了许多姐妹的鼓励。第一次写小说能好到哪里呢？可是“她理财”的姐妹们却始终给我信心，尤其是shell、倾心蓝田、青鸟的天空、微暖、国容等，几乎每写完一节都会收到她们的留言。这些留言是我莫大的精神动力。

在此，鞠躬、致谢，“她理财”的姐妹们，感谢有你们！

写得快的第二个原因，便是故事人物的原型，就生活在我的身边。“成功的花，人们只惊羡她现时的明艳！然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。”每一个成功的人背后，都有一段不为人知的艰辛历程，金格格的奋斗史是无数人的奋斗史。

第三个原因则是写着写着自己也沉浸到故事当中去了，不吐不快。

写这本小说的最终目的，其实是想传递“钱种子”的观念，改变自己的人生便是从积攒第一桶金、呵护“钱种子”开始。建立“钱种子”的观念，其实就是建立起“可持续被动收入”的概念。

越攒钱，越快乐，这种快乐分成两个阶段：第一阶段是积攒第一桶金的快乐，在第一桶金积攒的过程当中感受到日积月累的力量，感受到习惯的力量；第二阶段是支配金钱的快乐，能挣会花，这里的会花就是善于支配，在关键处用钱，让自己的钱起到“支点”的作用，撬动更多的机遇和开源的机会。

第一次写小说，喜忧参半。

但愿大家能够喜欢。

但愿金格格的10年人生逆袭，能够给你带来一些启发。

我还会继续写理财故事。